



Dipartimento di Impresa e Management
Cattedra di Scienza delle Finanze

La tassazione delle imprese
digitali e la “Web Tax”

Prof. Angelo Cremonese

Relatore

Gennaro Testa-224531

Candidato

Anno Accademico 2019/2020

INTRODUZIONE	3
CAPITOLO 1 – DIGITAL ECONOMY	5
<i>1.1 DIGITAL ECONOMY</i>	5
<i>1.2 STRATEGIE COMMERCIALI DEI GRUPPI MULTINAZIONALI DEL WEB</i>	7
<i>1.2.3 CASO GOOGLE</i>	9
<i>1.2.2 CASO APPLE</i>	11
<i>1.2.3. CASO AMAZON</i>	13
<i>1.3 PARADISI FISCALI</i>	14
<i>1.3.1 DIFFERENZA TRA ELUSIONE FISCALE ED EVASIONE FISCALE</i>	17
<i>1.4 SUPERAMENTO DELLA STABILE ORGANIZZAZIONE</i>	17
CAPITOLO 2 – DANNI E CONSEGUENZE DEL DUMPING FISCALE	20
<i>2.1 DUMPING FISCALE</i>	20
<i>2.2 CONCORRENZA FISCALE</i>	23
<i>2.3. OTT – IMPRESE OVER-THE- TOP.</i>	27
<i>2.4 BASE EROSION AND PROFIT SHIFTING (BEPS)</i>	33
<i>2.4.1 PACCHETTO BEPS</i>	34
CAPITOLO 3 – POSSIBILI RIMEDI	39
<i>3.1 WEB TAX</i>	39
<i>3.1.1 WEB TAX IN EUROPA</i>	39
<i>3.1.2 PROPOSTA DEL 21 MARZO 2018</i>	41
<i>3.1.3 WEB TAX IN ITALIA</i>	44
CONCLUSIONI	49
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	51

INTRODUZIONE

Lo sviluppo dell'economia digitale ha portato con sé il bisogno di adeguare le normative tributarie esistenti, ormai divenute obsolete. A rendere ancora più difficile questa trattativa sono le problematiche che si sono andate a creare tra l'UE e gli USA che vanno a frenare l'introduzione su base europea di questa tassazione, rendendo ancora esistente il problema. Questo nasce dalla constatazione che con l'evoluzione digitale del commercio e dei servizi, il concetto di stabile organizzazione, cioè quello sul quale si è fondata la tassazione internazionale, è un concetto ormai superato in quanto gli elementi fisici intorno ad esso, commercio e servizi, sono ormai inesistenti. Ci si chiede quindi come sia possibile superare questo problema. Lo si può fare guardando al mercato di riferimento (web tax); quindi, ad esempio, se si tratta di un mercato che vende beni e servizi per un certo importo, su quest'ultimo si applica una certa percentuale. Questo tentativo di risoluzione dà vita ad una serie di problemi, come l'inesistenza di una tassazione adeguata data la struttura dei costi molto diversa; inoltre rende un problema di servizio e di concorrenza che va a discapito delle imprese tradizionali e nazionali, in quanto non solo non si ha il gettito di quella parte che i colossi del web non pagano, ma toglie anche quella parte di coloro che, vinti dalla concorrenza sleale¹ di quest'ultimi, sono costretti a chiudere. Nei capitoli seguenti si affronta questa tematica, partendo dalle cause che hanno determinato il fenomeno dell'elusione fiscale delle imprese digitali, fino alle possibili soluzioni.

Nel primo capitolo vengono descritti e commentati gli aspetti che caratterizzano la digital economy. Nello specifico si introduce la metodologia e si descrivono quelle che sono le strategie commerciali dei gruppi multinazionali del web. Un altro tema affrontato è quello dei paradisi fiscali, si tratta di quei paesi che mirano ad attrarre gli investimenti delle multinazionali, per favorire lo sviluppo dell'economia del paese. Successivamente vengono affrontati i temi del superamento del concetto di stabile organizzazione e gli accordi con gli stati, cosiddetti "ruling", sul riconoscimento dei costi virtuali, dai quali deriva l'abbattimento drastico della base imponibile.

Nel secondo capitolo si pone l'accento sul "dumping fiscale" e vengono analizzati e commentati i danni e le conseguenze derivanti da quest'ultimo. Viene eseguita un'analisi della concorrenza fiscale toccando gli aspetti positivi ma soprattutto negativi di essa. Vengono prese in analisi anche le strutture

¹ Per concorrenza sleale si intende, in ambito economico-produttivo, l'utilizzo di tecniche, pratiche, comportamenti e mezzi illeciti per ottenere un vantaggio sui competitori o per arrecare loro un danno. Art. 2598 c.c.

produttive e viene introdotto il progetto “BEPS” che si introduce nell’ambito delle azioni per contrastare le politiche di pianificazione fiscale aggressiva.

Dopo l’introduzione del progetto “BEPS” nel terzo ed ultimo capitolo andiamo ad osservare uno dei possibili rimedi per la tassazione di questi giganti, introduciamo quella che è la “web tax” e l’andiamo ad analizzare sia a livello europeo che italiano.

Capitolo 1 – Digital Economy

1.1 Digital economy

Il primo ad affrontare il tema della “digital economy”, nel 1995 è stato l’economista canadese Don Tapscott e la definisce come lo stato dell’economia che si manifesta attraverso la continua innovazione tecnologica, influenzando tanto la produzione di beni e servizi quanto la distribuzione degli stessi, fino ad incidere altresì sulla comunicazione tra i soggetti dell’economia². L’economia digitale è il risultato di un processo di trasformazione guidata dalle tecnologie dell’informazione e della comunicazione (“ITC”), che ha consentito di creare nuove relazioni economico-sociali, migliorando i processi di business e rafforzando l’innovazione in tutti i settori dell’economia. Si tratta di una nuova rivoluzione, che si caratterizza per la de-strutturazione dei concetti di spazio e di tempo, parametri sino ad oggi “limitativi” in campo industriale ed economico. L’IT li annulla e li rende trascurabili³. Negli ultimi decenni, il settore delle tecnologie dell’informazione e della comunicazione (ITC), ha subito un rapido sviluppo a partire dalla microelettronica negli anni ‘40, seguita dalla nascita del computer nel ‘60, negli anni ‘90 con l’introduzione dell’internet, e più recentemente col “blockchain”, l’intelligenza artificiale (IA) e la robotica. Contemporaneamente a questo progresso, sono emersi nuovi settori basati sull’evolversi della tecnologia, come l’e-commerce, la fintech e le auto senza pilota. Negli ultimi anni, le recenti esplosioni tecnologiche e la loro rapida applicazione hanno aperto un ulteriore dibattito sul tema dell’economia digitale. In particolare, sono state assunte due definizioni, una in senso stretto che si riferisce al solo settore dell’ITC e un’altra in senso più ampio dove vengono inclusi sia parti del settore tradizionale integrati con l’economia digitale, sia il settore dell’ITC. Il Gruppo dei G20 definisce l’economia digitale in senso ampio come “un’ampia gamma di attività economiche che includono l’uso di informazioni e conoscenze digitalizzate, come fattori chiave della produzione e la rete di informazioni digitali, come importanza dello spazio di attività”⁴. Inizialmente, i paesi vedevano positivamente questi cambiamenti, riconoscendo in essi l’opportunità di dare un’ulteriore spinta all’economia che avrebbe portato benefici all’intero sistema economico. Tuttavia, oltre alla moltitudine di aspetti positivi sono sorte delle problematiche che hanno richiamato l’attenzione di tutti gli Stati dell’Unione Europea e non. Le imprese leader di questo nuovo settore chiamato “Digital

² Don Tapscott, 1994. *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. McGraw- Hill.

³ Gianfranco Miccoli. *Digital Economy: Le multinazionali digitali e i nuovi modelli di business*.

⁴ G20 Digital Economy Development and Cooperation Initiative.

Economy”, combinando le carenze normative dei vari sistemi legislativi, pongono in essere una serie di accorgimenti al fine di alleggerire il carico fiscale che grava sugli ingenti utili che conseguono. Sfruttando la quasi totale intangibilità dei loro modelli di business, multinazionali come Apple, Google, Amazon e Facebook, riescono a progettare strutture organizzative senza alcuna difficoltà, riuscendo a stabilizzarsi negli stati che prevedono il trattamento fiscale più favorevole. A seguito di questo forte cambiamento, i sistemi normativi dei singoli Stati e dell’Unione Europea non sono più in grado di fornire soluzioni e disposizioni dettagliate e precise, su casi particolari che interessano la tipologia di imprese di cui si è trattato. L’intento da parte di queste è di pagare meno imposte e che gli strumenti normativi di cui si dispone vanno a loro favore non presentando un alto grado di efficienza. Questo è dovuto, in parte, dall’incapacità delle legislazioni di restare al passo con lo sviluppo tecnologico ed economico. Alle società risulta molto più semplice e conveniente, attraverso i progressi riguardanti la digitalizzazione e il trasferimento dei dati, decentrare le svariate funzioni aziendali in luoghi remoti, in modo da sfruttare ogni vantaggio che ne possa derivare. Inoltre, essendo presenti basse barriere in ingresso alla produzione e distribuzione di servizi digitali, le dimensioni delle aziende che operano in tale settore aumentano esponenzialmente, favorendo la nascita di nuovi “business digitali” generalmente intangibili⁵. Le grandi multinazionali digitali riescono a mettere in crisi il sistema fiscale riuscendo a modificare, con facilità e rapidità, il loro assetto organizzativo. Da qui il crescente bisogno di modifiche e adattamenti tempestivi della normativa nazionale ed internazionale col fine di contrastare il fenomeno dell’elusione fiscale. Nella maggior parte delle casistiche, tali strategie di pianificazione fiscale vengono poste in essere dalle aziende “high tech”, le quali riescono a mobilitare fattori produttivi e profitti con una velocità che le permette di superare, facilmente, gli ostacoli che derivano dai confini geografici. Per avere un’idea della rilevanza e della dimensione del fenomeno, basta riflettere sul fatto che alcuni “colossi del clic” - il cui obiettivo principale è la realizzazione, lo sviluppo e lo sfruttamento di intangibile asset⁶- hanno colto velocemente le opportunità offerte dalla digital economy, realizzando nuovi business e massimizzando il guadagno derivante.

⁵ Cit. Silvia Cipollina, I REDDITI “NOMADI” DELLE SOCIETÀ MULTINAZIONALI NELL'ECONOMIA GLOBALIZZATA, *Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze*, fasc.1, 2014, pagina 21.

⁶ Intangible asset, Un'attività immateriale è un'attività priva di sostanza fisica; in contrasto con beni materiali, come macchinari e edifici, e beni finanziari come titoli di stato. Un'attività immateriale è generalmente molto difficile da valutare.

Nel 2013 Google ha realizzato circa 60 miliardi di dollari di fatturato, di cui 27 miliardi, pari al 45%, negli stati uniti e 33 miliardi, pari al 55%, negli altri paesi. La società ha versato 2,2 miliardi di dollari di tasse, di cui 1,5 miliardi, pari al 70%, negli Stati Uniti e 0,7 miliardi, pari al 30%, all'estero^{7,8}. Nel caso di Apple sono state versate imposte per 13 miliardi di dollari, il 92% dei quali è stato versato nelle casse USA e il restante 8% in altri paesi. Dinanzi a questi considerevoli numeri, ci si chiede se è presente una coerente imposizione tributaria anche in ragione della loro presenza nel mercato di riferimento.

1.2 Strategie commerciali dei gruppi multinazionali del web

Ad oggi, le multinazionali sono una componente fondamentale per l'economia globale, ma a volte assumono delle posizioni un po' controverse, in quanto, come affermato in precedenza, i loro interessi si pongono in maniera contrastante con quelli dei cittadini e degli stati in cui operano. Queste ultime, operando in diversi stati, sono poste a regimi fiscali differenti e corrono il rischio di essere sottoposte ad una doppia tassazione o ad una doppia non tassazione⁹.

Inizialmente, questo interesse verso la tassazione internazionale si è manifestato negli Stati Uniti, in Canada e nel Regno unito, dove i processi di internazionalizzazione sono stati molto più ampi.

In seguito, con la realizzazione dell'Unione economica e monetaria anche l'Unione Europea e in particolare, nel nostro caso, l'Italia hanno iniziato ad interessarsi al caso. Mentre le multinazionali cercavano di sfruttare al massimo questo vantaggio fiscale studiando perpetuamente metodi per evitare la tassazione, gli esperti cercavano di comprendere come applicare una giusta tassazione a questi ultimi. Queste aziende riescono ad evitare le elevate tassazioni sfruttando le lacune tra i diversi sistemi fiscali nazionali e ad ottenere profitti maggiori grazie alla tassazione meno elevata. Se ragioniamo attraverso un ragionamento "eclettico" à la Dunning (1971), la relazione tra le decisioni delle imprese può essere riassunta in tre stadi (Figura 1).

Nella prima fase le imprese devono decidere se esportare o localizzare la produzione all'estero. John Dunning, con il paradigma OLI (ownership, location, internalization), afferma come "un'impresa possa godere di specifici vantaggi dal possesso o dall'apertura di una filiale estera (*ownership advantages*); questi vantaggi sono strettamente legati col territorio dunque difficilmente trasferibili (*location advantages*) e l'impresa trae maggiormente profitto da questi vantaggi con l'utilizzo diretto,

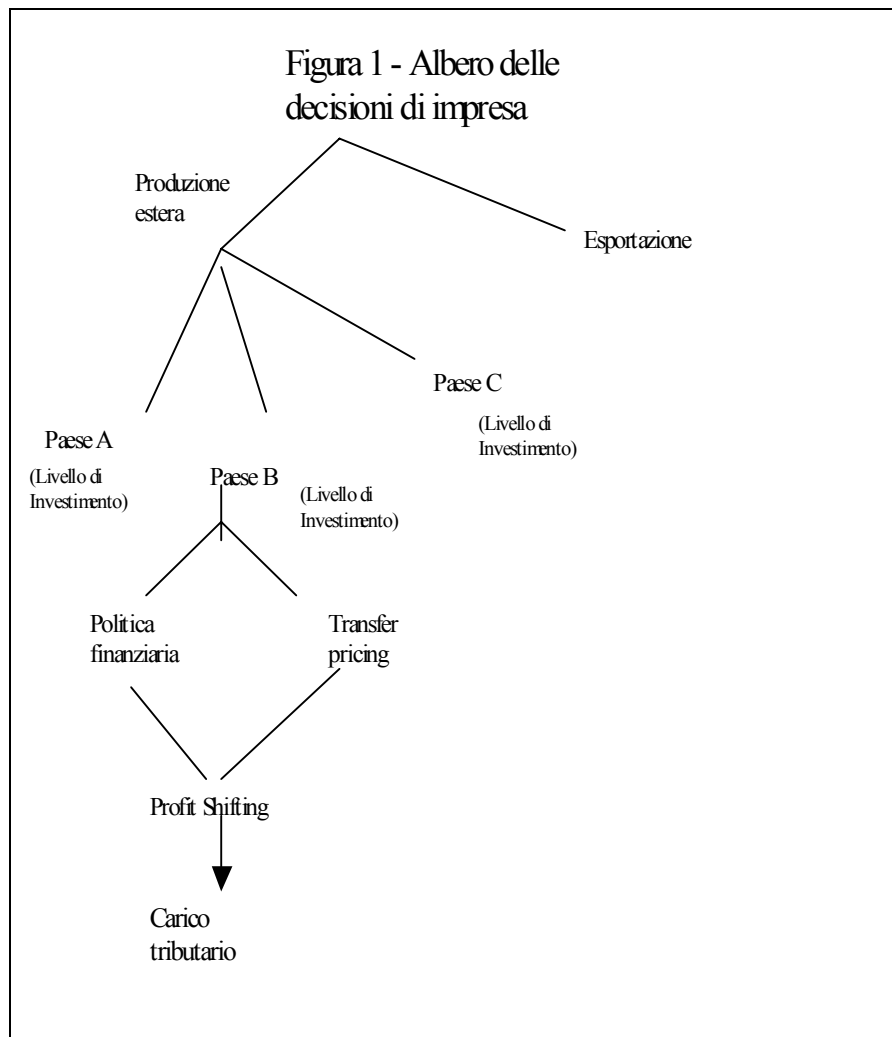
⁷ Gianfranco Miccoli. Digital Economy: Le multinazionali digitali e i nuovi modelli di business.

⁸ Cfr. CAMERA DEI DEPUTATI, VI Commissione Finanze, *resoconto stenografico indagine conoscitiva sulla fiscalità nell'economia digitale*, seduta di martedì 24 Febbraio 2015.

⁹ S. Vandenhende, op. cit. p. 12

anziché con la cessione ad altre imprese (*internalization advantages*)¹⁰. È proprio tramite l’approccio dei costi e benefici “OLI” che questo tipo di valutazione può essere studiata.

Nel secondo stadio l’impresa che intende localizzare la propria produzione all’estero decide dove localizzarsi, ed anche qui non si pensa che il fattore fiscale prevalga su quello industriale, bensì che sia la combinazione tra le variabili “istituzionali” ad essere determinante. Successivamente alla locazione delle imprese, in un terzo stadio dell’analisi, invece, il fattore fiscale può avere un’influenza notevole sulle decisioni economiche e finanziarie delle imprese multinazionali.¹¹



Le multinazionali per evitare la tassazione sono in possesso di due strumenti: Prestiti infragruppo e transfer pricing.

Qualora i finanziamenti siano erogati da affiliate “non residenti”, i prestiti infra-societari assumono particolare attenzione dal punto di vista dell’applicazione della normativa fiscale. Tramite la

¹⁰ Paradigma OLI – Wikipedia.

¹¹ Francesca Gastaldi e Mariagrazia Pazienza – Profittabilità e onere tributario delle imprese multinazionali: una analisi empirica sul settore tessile in Italia

costituzione di finanziamenti passivi con una affiliata estera, avente sede in Paesi a tassazione agevolata, le società gravanti da maggiore tassazione potrebbero trasferire, in forma di pagamento di interessi passivi, parte dei propri margini economici a imprese con regimi fiscali meno sfavorevoli¹². Ciascuna impresa di un gruppo multinazionale è sottoposta alle aliquote di imposta della propria giurisdizione fiscale di residenza, questo è alla base del fenomeno del transfer pricing. Con questo si comprende da subito quanto sia più conveniente realizzare reddito in un paese piuttosto che in un altro. Le imprese multinazionali utilizzano la pratica del Transfer Price per ottenere il maggior risparmio di imposta possibile. Queste pratiche hanno lo scopo di trasferire reddito tra due paesi e possono essere più o meno lecite¹³.

È con l'espressione “*Double Irish with Dutch sandwich*”¹⁴ che si identificano gli strumenti espressi subito prima. Grazie a questi, i “colossi del web”, riescono a sfruttare a proprio favore i regimi fiscali, riuscendo a diminuire drasticamente la propria base imponibile. A sfruttare questa complessa architettura giuridica sono le maggiori multinazionali del web, tra le quali: Google, Apple ed Amazon.

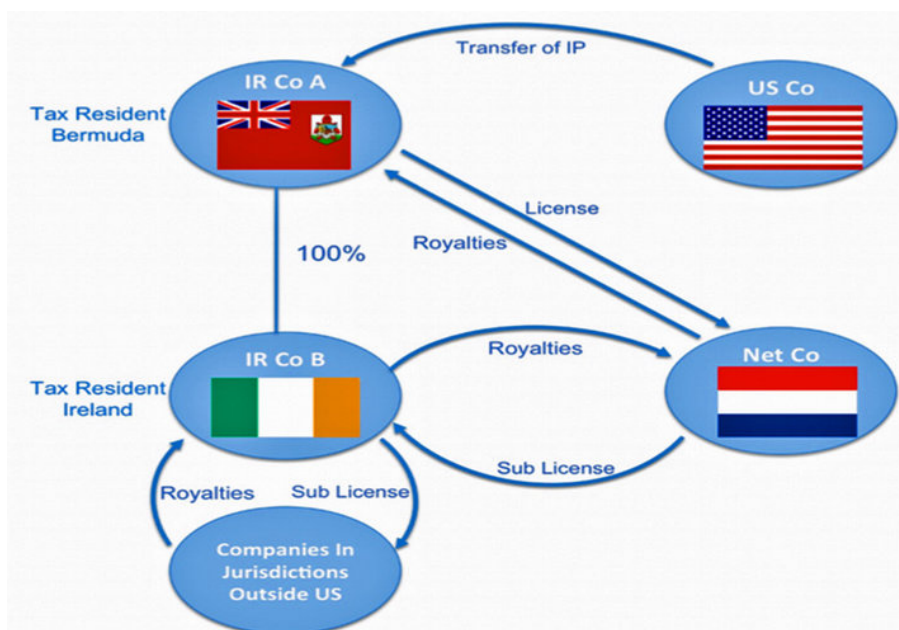
1.2.3 Caso Google

“Double Irish with Dutch sandwich” è la pratica con cui Google è riuscita a mettere in atto un'elusione fiscale pari a miliardi di euro l'anno. Questo è stato possibile coinvolgendo l'uso di società associate, irlandesi e olandesi, tramite le quali vengono trasferiti i profitti alle giurisdizioni con una minore imposizione fiscale. Tramite questa tecnica, giganti come Google, riescono a ridurre drasticamente la loro base imponibile. Lo schema coinvolge il trasferimento dei profitti tramite tre società, una irlandese, una olandese e infine di nuovo un'altra irlandese situata però in un paradiso fiscale (Figura 2).

¹² Piergiorgio Valente – Finanziamenti infragruppo Modelli di centralizzazione e problematiche connesse al *transfer pricing*.

¹³ Transfer price: guida alla disciplina fiscale di Federico Migliorini – 9 Marzo, 2019.

¹⁴ La traduzione è “doppio irlandese con panino olandese” che sta proprio ad indicare una triangolazione tra sedi di varie aziende che mirano a ridurre il più possibile il proprio carico fiscale.



15

Dal 2015 non è più possibile utilizzare questa tecnica e per le compagnie già fruitrici gli è permesso continuare fino al 2020.

“Double Irish with Dutch sandwich” è solo una delle tecniche che vengono utilizzate per l’elusione fiscale. In particolare, queste vengono utilizzate da grandi compagnie multinazionali in quanto riesce molto più facile trasferire i profitti da una società ad un'altra, trattandosi anche di somme molto elevate, miliardi ogni anno. Tutto questo è possibile in particolare grazie all’esistenza di “paradisi fiscali”, veri e propri stati che permettono il deposito di denari “Tax-Free”¹⁶.

In particolare, guardando la situazione italiana, Google dopo un anno di trattative nel 2017 è arrivata a trattare col fisco italiano, sigillando l’accordo a 306 milioni di euro. È la cifra che dovrà versare all’agenzia dell’entrate per risolvere le indagini relative al periodo che va dal 2002 al 2015. Il motivo di questo verbale è associato ad una stabile organizzazione “non dichiarata” che per anni avrebbe operato in Italia da parte della società di Dublino¹⁷. Prima di arrivare a questo risultato è trascorso più di un anno di trattative, segno di quanto sia difficile individuare i confini fiscali all’interno dei giganti del web. L’arbitraggio fiscale è la conseguenza della presenza di normative che permettono alle multinazionali di sfruttare le differenze tra un paese e l’altro, concedendo ai giganti del web di eludere quasi totalmente le imposte che invece le piccole e medie imprese sono costrette a versare.

¹⁵ (Figura 2)- <https://twitter.com/JackPosobiec/status/1099025682804412416>

¹⁶ CHRIS B. MURPHY - Double Irish With a Dutch Sandwich – updated March 8, 2020

¹⁷ Mincuzzi, Angelo - Google fa pace (dopo un anno) con il Fisco italiano: pagherà 306 milioni di euro – Il Sole 24 Ore, 4 maggio 2017

1.2.2 Caso Apple

Per gli stati appartenenti all' Unione europea è diventato sempre più centrale il tema del divieto di aiuti di stati¹⁸. Con questo si intende il divieto di aiuti che attribuiscono un certo vantaggio competitivo per determinati imprenditori nei confronti della concorrenza. Si pensi, ad esempio, all'imposizione fiscale che possa porre in vantaggio determinate imprese rispetto alla concorrenza appartenente agli altri paesi europei.

“Nel nostro paese vige il “*principio di indisponibilità dell'obbligazione tributaria*”, secondo il quale il tributo determinato in base alla legge e alla luce dell'art. 53 Cost. non può essere oggetto di transazione o remissione per atto unilaterale dell'amministrazione finanziaria.

L'ordinamento tributario italiano conosce anche un diverso istituto: l'interpello (tax ruling, art. 11, l. 212/00). Mediante quest'ultimo, il contribuente può formulare un quesito all'amministrazione finanziaria circa l'interpretazione di una norma, la qualificazione (ai fini fiscali) di un fatto o l'applicabilità di una norma antielusiva a una operazione commerciale, potendo ottenere dall'amministrazione stessa, in via preventiva, un parere vincolante sulle conseguenze fiscali di siffatte scelte. Si tratta di uno strumento volto a semplificare il rapporto tributario, migliorare l'affidamento del contribuente, agevolare il rapporto fra erario e quest'ultimo nella prospettiva di una migliore compliance, come di recente sempre più si afferma, ma pur sempre nel rispetto del dogma dell'indisponibilità del tributo”¹⁹. Nonostante questo istituto non fosse estraneo agli altri Paesi, l'esperienza degli ultimi decenni ha confermato la realtà secondo la quale, per quelli esenti, l'amministrazione finanziaria possa essere arrivata ad una negoziazione dell'imposta, quasi come fosse una trattativa con il paese. A conferma di ciò è proprio l'esperienza degli ultimi anni riguardante il caso Apple che ha coinvolto due società del gruppo, residenti in Irlanda (“double Irish”). I protagonisti sono una serie di “accordi” che concedevano un'imposizione fiscale molto favorevole verso le controllate locali. Secondo le normative europee sulle imposizioni fiscali, i redditi realizzati da una società sono tassati nel luogo in cui essa è residente; ed è proprio qui che emerge lo “scandalo” in quanto il fisco irlandese permetteva di attribuire una quota parte di questi redditi a una sede centrale virtuale e quindi non imponibile fiscalmente da parte di quest'ultimo. Questo era possibile grazie a

¹⁸ art. 107 TFUE.

¹⁹ Marco Greggi, Il caso Apple: vecchi e nuovi limiti europei alla potestà impositiva statale nei tax rulings, in "Quaderni costituzionali, Rivista italiana di diritto costituzionale" 4/2016, pp. 817-820, doi: 10.1439/85063.

degli episodi di “Tax Ruling²⁰” che permettevano, oltre alla già presente tassazione irlandese molto favorevole, di tassare solo una piccola parte di utili, lasciando la stragrande parte restante in capo ad una sede fiscale “centrale” che non aveva uffici, riuscendo così ad evitare la tassazione²¹. Nel 2018 dopo due anni dalla decisione presa dalla commissione europea, il colosso del web ha versato nelle tasche irlandesi 13,1 miliardi più interessi. Questo è il risultato di un’indagine durata per più di due anni. Inoltre, Dublino dovrà tener da parte questa somma in un fondo di garanzia, in attesa che la corte generale dell’Unione europea si pronunci sul ricorso presentato dal governo irlandese e da Apple contro il provvedimento^{22,23}.

²⁰ Tax Ruling - istituto attraverso il quale le multinazionali possono concordare con le autorità fiscali di un Paese il trattamento fiscale per un periodo di tempo determinato.

²¹ Pignatelli, Michele - Apple, il paradosso dell’Irlanda: ricorso contro la Ue per non incassare i 13 miliardi – Il Sole 24 Ore, 30 Agosto 2016

²² Pignatelli, Michele - Apple restituisce all’Irlanda 14,3 miliardi (ma Dublino non li vuole) – Il Sole 24 Ore, 18 settembre 2018

²³ Euronews - Tasse: il ricorso di Apple contro la Commissione europea – 17 settembre 2019

1.2.3. Caso Amazon

Dopo Apple e Google, anche Amazon è finita sotto il mirino della Guardia di Finanza, essendo accusato di evasione fiscale, nel periodo che va dal 2009 al 2014, per una somma pari a 130 mln che avrebbe dovuto versare nelle tasche italiane²⁴.

La Guardia di Finanza ha identificato il meccanismo attraverso il quale avveniva l'evasione fiscale. Il meccanismo è speculare a quello attuato da Google con la sola differenza rappresentata dalla destinazione geografica che per Google è l'Irlanda e per Amazon è Lussemburgo. L'accusa si muove sostenendo la presenza di un reato di omessa dichiarazione dei redditi.

In una nota Amazon afferma che la società *“paga tutte le imposte che sono dovute in ogni paese in cui opera. Le imposte sulle società sono basate sugli utili, non sui ricavi, e i nostri utili sono rimasti bassi a seguito degli ingenti investimenti e del fatto che il business retail è altamente competitivo e offre margini bassi. Abbiamo investito in Italia più di 800 milioni di euro dal 2010 e attualmente abbiamo una forza lavoro a tempo indeterminato di oltre 2.000 dipendenti”*²⁵.

Pertanto, la commissione europea ha inoltre aperto un'indagine, nel 2014, verso Amazon per aiuti di stato da parte delle autorità di Lussemburgo. Alla base dell'indagine è presente l'accusa che il tax ruling, presente tra Amazon e Lussemburgo, fosse un aiuto di stato volto a far pagare meno tasse. Si tratterebbero di circa 400 mln di euro di imposte evase.

²⁴Emilio, Randacio - Amazon accusata di aver evaso tasse per 130 milioni – 28 aprile 2017

²⁵ Micuzzi, Angelo - Inchiesta su Amazon: avrebbe evaso imposte per 130 milioni di euro – 28 Aprile 2017

1.3 Paradisi Fiscali

I Paradisi Fiscali sono alla base del problema dell'imposizione fiscale nei giganti del web. Ma cos'è precisamente un "paradiso fiscale"? Un paradiso fiscale è un paese offshore²⁶ che offre, ad investitori privati ed imprese, un'imposizione fiscale molto bassa, o nulla, in un contesto politicamente ed economicamente statico. Inoltre, non necessita della residenza o della presenza fisica degli investitori o delle imprese per far sì che questi godano delle loro politiche fiscali. Tutto ciò, insieme al fatto che questi non condividono molte informazioni finanziarie con le autorità fiscali dei paesi stranieri, li rende molto vantaggiosi dal punto di vista fiscale²⁷. I paradisi fiscali godono dei capitali provenienti dai privati o da aziende, tramite la creazione di conti bancari, di istituti finanziari ed altri veicoli di investimento. Investitori e imprese possono essere capaci di abbassare il loro carico fiscale godendo delle opportunità fiscali agevolate offerte dai paradisi fiscali. Cosa distingue questo Gruppo di paesi dal resto del mondo? Anche il più comune osservatore è consapevole del fatto che i paradisi fiscali tendono ad essere piccoli e che molti sono addirittura isole. Anche se spesso tendono ad essere piccoli in numero di popolazione, le caratteristiche geografiche li portano ad essere molto inclini ad un'ampia apertura economica. Infatti, la maggioranza è situata vicino ai grandi esportatori di capitali.

Per capire come le società multinazionali possano utilizzare i paradisi fiscali per diminuire o evitare la tassazione bisogna fare una breve digressione su come i governi tassano i redditi esteri delle società residenti. Molti dei paesi insistono nel tassare i redditi che avvengono all'interno dei propri confini se percepiti sia da società nazionali sia straniere. Ci sono due differenti approcci per tassare i redditi esteri generati da un paese residente. Un sistema "mondiale" che si impegna nel tassare il reddito estero e un sistema "territoriale" che esenta il reddito estero dalla tassazione del paese di origine²⁸. Le società multinazionali hanno un grande incentivo nell'usare i paradisi fiscali per diminuire o differire l'imposizione fiscale, indipendentemente se questi sono collocati in un paese con un'imposizione fiscale "territoriale" o "mondiale".

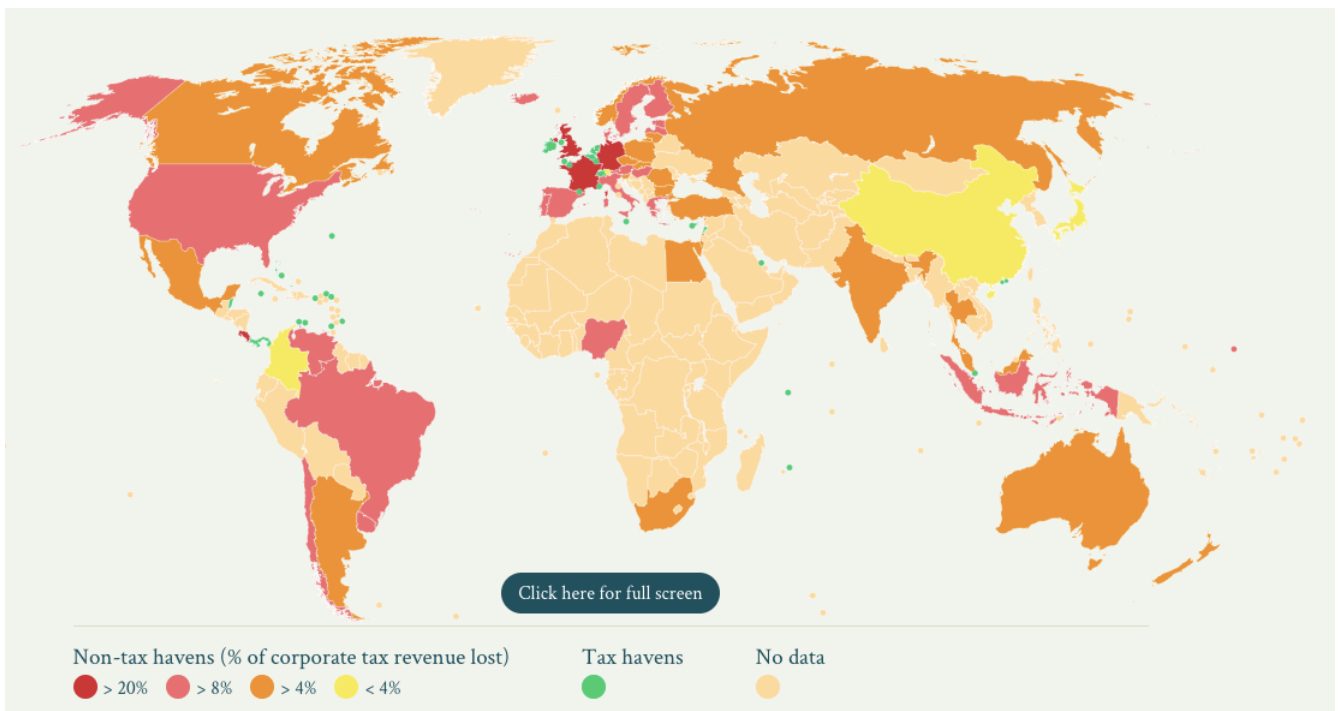
²⁶ Offshore, Il termine offshore si riferisce a un luogo al di fuori dei confini nazionali, indipendentemente dal fatto che tale luogo sia basato su terra o acqua. Il termine può essere usato per descrivere banche, società, investimenti e depositi esteri.

²⁷ Kagan, Julia – Tax haven – 22 Aprile 2020

²⁸ Dhammika Dharmapala, What problems and opportunities are created by tax havens?, *Oxford Review of Economic Policy*, Volume 24, Issue 4, winter 2008, Pages 661–679.

Uno dei meccanismi per raggiungere questo scopo implica l'uso del "transfer pricing"²⁹. Un'altra strategia prevede l'uso strategico del debito tra le affiliate. In particolare, hanno un incentivo a localizzare il debito in giurisdizioni ad alta fiscalità. Questa pratica indirizza i pagamenti di interessi ai paesi a bassa tassazione, generando al contempo detrazioni di interessi in paesi con imposte elevate. Per capire dove vanno a finire questi profitti trasferiti si parte dal dare un focus sulle royalties, sulle commissioni di gestione ecc. per poi arrivare ad una stima che verrà inserita in un database che viene aggiornato annualmente. Quest'ultimo è visibile sul sito "MissinProfits.com" (Figura 3).

Figura 3³⁰:



Su questo sito è possibile andare ad analizzare caso per caso, cliccando su una nazione si apre uno schema che ci presenta i profitti e le tasse perse. Il problema principale di ciò è che il "profit shifting" solleva molte questioni politiche, tra cui: disuguaglianza, concorrenza sleale e perdita di gettito fiscale.

Ci sono tre modi con cui le società trasferiscono i profitti nei paesi con un regime fiscale agevolato:

1. Alterazione dei prezzi import – export tra le infragruppo.
2. Pagamento infragruppo degli interessi.

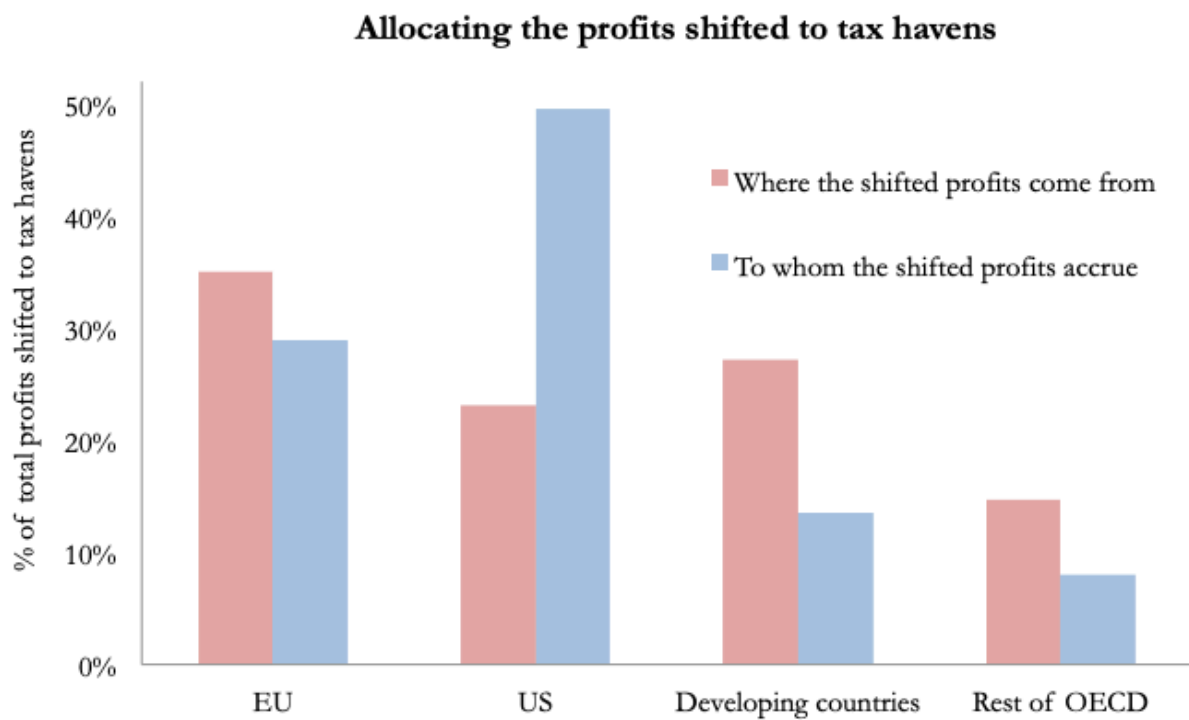
²⁹ Transfer pricing, Il prezzo di trasferimento è una pratica contabile e fiscale che consente di stabilire prezzi all'interno delle aziende e tra filiali che operano sotto controllo o proprietà comuni.

³⁰ <https://missingprofits.world/>

3. Posizione strategica dei beni immateriali.

La maggior fonte di dati sui trasferimenti dei profitti è la piattaforma *Orbis*, ma questa è limitata in quanto la maggior parte dei profitti delle multinazionali quali Apple, Google, Facebook e Nike sono invisibili. In questa “battaglia” tra paradisi fiscali e non, chi subisce più danni è l’UE e chi invece trasferisce di più è l’US, come lo si può dedurre dalla figura 4.

Figura 4³¹:



³¹ Ibid.

1.3.1 Differenza tra elusione fiscale ed evasione fiscale

L'elusione fiscale è l'uso di metodi legali per minimizzare l'ammontare fiscale a carico di un soggetto privato o un'impresa. Questo può essere raggiunto, ad esempio, rivendicando quante più deduzioni e crediti disponibili o dando priorità ad investimenti che hanno vantaggi fiscali maggiori. A differenza dell'elusione fiscale, l'evasione fiscale è una pratica illegale che avviene quando una persona, intenzionalmente, evita di pagare tasse che gli spettano. Questa è punibile con la prigione³². I concetti di "evasione fiscale" e "elusione fiscale" non sono nuovi e il più facile modo per distinguerli è che la prima è illegale mentre la seconda non è sempre illegale³³. L'elusione fiscale può diventare illegale se va troppo lontano e non sempre è facile determinarlo³⁴.

1.4 Superamento della Stabile Organizzazione

Il concetto di "Stabile Organizzazione" nasce da studi da parte delle Organizzazioni internazionali riguardo la doppia imposizione internazionale. Fu proprio la Società delle Nazioni ad utilizzarlo per la prima volta³⁵. Ai giorni d'oggi la stabile organizzazione è intesa come il "criterio di collocamento minimo" a partire dal quale lo stato è legittimato a tassare i redditi d'impresa³⁶. Gli organi di controllo fiscale, attualmente, in questo scenario di globalizzazione, devono sempre più confrontarsi con l'economia digitale che ha portato alla spersonalizzazione e delocalizzazione dei rapporti commerciali, mettendo in questione la nozione di "stabile organizzazione" come luogo fisso d'affari³⁷.

Lo scopo del concetto di stabile organizzazione è quello di determinare se il paese di origine (detto paese ospitante) ha diritti fiscali sui profitti derivanti da un'impresa estera. Il paese ospitante ha questo diritto nel momento in cui l'impresa non residente ha una stabile organizzazione residente

³² Kagan, Julia – Tax avoidance and Tax evasion – 17 Maggio 2018

³³ Jasmine M. Fisher, Fairer Shores: Tax Havens, Tax Avoidance, and Corporate Social Responsibility, 94 B.U. L. REV. 337, 341 (2014).

³⁴ Waclawik, Jennifer. "UNDERSTANDING INTERNATIONAL TAX AVOIDANCE AND TAX EVASION POST-TCJA." The John Marshall law review. 52.4 (2019): n. pag. Print.

³⁵ "Permanent Establishment" – Modello di convenzione 1927 – art. 5, paragrafo 1

³⁶ Mayr Siegfried, Santacroce Benedetto - La stabile organizzazione delle imprese industriali e commerciali

³⁷ "Disegno di legge AS 2526 recante misure fiscali per la concorrenza nell'economia digitale" – 22 Novembre 2016

nell'ospitante, ma il diritto fiscale è limitato a quei profitti attribuibili alla stabile organizzazione. Il termine "stabile organizzazione" è definito dall'articolo 5 del modello OCSE da una serie di test soglia³⁸. L'ex articolo 7 del modello OCSE è una disposizione importante perché assegna potestà impositiva su profitti aziendali di un'impresa internazionale, tra un paese residenza e un paese ospitante. Sotto l'ex articolo 7, se un'impresa internazionale ha una stabile organizzazione in un paese ospitante, il paese ospitante ha il diritto di tassare gli utili attribuibili alla stabile organizzazione. Il risultato netto delle incertezze nell'ex articolo 7 è che non è uniformemente interpretato dai paesi dell'OCSE, con conseguente incertezza sia per i contribuenti che per le autorità fiscali³⁹. I difetti nell'ex articolo 7 sono il risultato dell'applicazione del principio di libera concorrenza alle imprese internazionali altamente integrate che operano come imprese unitarie. Non esiste alcuna misura economica o contabile obiettiva, utilizzando il principio di libera concorrenza, per allocare profitti e spese all'interno di un'impresa internazionale che opera attraverso stabilimenti permanenti. Le imprese internazionali sono per loro natura imprese unitarie con uno scopo comune di massimizzazione del profitto. Pertanto, il principio di libera concorrenza è un mezzo inappropriato per allocare i profitti ad una stabile organizzazione che fa parte di un'impresa internazionale altamente

³⁸ L'articolo 5 del modello OCSE prevede:

‘1. Ai fini della presente Convenzione, il termine "stabile organizzazione" indica una sede fissa attraverso la quale l'attività di un'impresa è esercitata in tutto o in parte.

2. Il termine "stabile organizzazione" comprende in particolare:

a) un luogo di gestione;

(b) una filiale;

(c) un ufficio;

(d) una fabbrica;

e) un seminario e

(f) una miniera, un pozzo di petrolio o di gas, una cava o qualsiasi altro luogo di estrazione di materiali naturali risorse.

3. Un cantiere o un progetto di costruzione o installazione costituisce una stabile organizzazione solo se dura più di dodici mesi.

³⁹ Kobetsky, M. (2011). Defining the personality of permanent establishments under former Article 7 and the pre-2008 Commentary and the 2008 Commentary. In *International Taxation of Permanent Establishments: Principles and Policy* (Cambridge Tax Law Series, pp. 179-237). Cambridge: Cambridge University Press.

integrata. Il principio di libera concorrenza presenta un difetto normativo in quanto non riflette la realtà operativa o economica per le imprese internazionali. Questo difetto normativo porta a interpretazioni contraddittorie dell'ex articolo 7. Poiché l'ex articolo 7 applica contemporaneamente l'approccio dell'entità separata e l'approccio dell'entità singola, è probabile che ciò comporti una doppia imposizione o una sotto tassazione⁴⁰.

La sfida più complicata nell'allocatione dei redditi alla stabile organizzazione riguarda la determinazione dei profitti per l'impresa digitale. L'assenza di una forma di presenza fisica è la causa che rende il tutto molto complicato, tanto che si è arrivato a pensare ad adottare metodi di ripartizione del reddito su base proporzionale. Una delle più recenti iniziative riguarda una proposta di direttiva del consiglio avanzata dalla commissione europea⁴¹ dove si va ad identificare il concetto di "significant digital presence"⁴² e si va a proporre il metodo del "profit split"⁴³⁴⁴.

⁴⁰ Ibid.

⁴¹ Com(2018) 147 Final, 21 marzo 2018

⁴²Si veda "Com(2018) 147 Final, 21 March 2018, Art. 4 – significant digital presence" per la stesura del concetto

⁴³ Ibid, Art.5

⁴⁴ Pedaccini, Francesco - L'attribuzione del reddito alla stabile organizzazione nell'era post BEPS

CAPITOLO 2 – Danni e conseguenze del dumping fiscale

2.1 Dumping fiscale

Il “Dumping” si verifica quando un paese o un’azienda esporta un prodotto ad un prezzo inferiore nel mercato d’importazione estero rispetto al prezzo presente sul mercato interno. Dal momento che coinvolge notevoli volumi di esportazione di un prodotto, molto spesso mette in pericolo la produttività finanziaria dei produttori della nazione importatrice.

Il dumping è considerato come una discriminazione di prezzo, fenomeno che si verifica quando un produttore decide di abbassare il prezzo di un prodotto con l’intento di raggiungere un vantaggio competitivo nel mercato d’importazione. Il più grande vantaggio del dumping è la sua capacità di inondare un mercato con dei prezzi che molto spesso sono anche considerati ingiusti⁴⁵. Sebbene “the world trade organization⁴⁶” si riserva il giudizio su quando il dumping sia una pratica competitiva sleale o meno, molte nazioni non sono per niente a favore di esso. Il dumping resta legale per le regole della WTO finché un paese non riesce a dimostrare gli effetti negativi che le società esportatrici causano sulla propria produzione domestica. Molte nazioni per opporsi al dumping, e quindi per proteggere le proprie industrie domestiche dai prezzi predatori, usano i dazi e le restrizioni commerciali. La maggior parte degli accordi commerciali includono restrizioni sul dumping. Nonostante ciò la violazione di questi è molto difficile e costosa da provare ed inoltre, se due paesi non hanno un accordo commerciale, di conseguenza, non è presente uno specifico divieto su un accordo di dumping⁴⁷.

In un articolo del 27 gennaio 2018⁴⁸ il parlamento europeo definisce cos’è il dumping ed il suo impatto. L’articolo si apre con l’etimologia del termine, il quale deriva dall’inglese “dump” che significa “scaricare”: si tratta di una pratica con cui le grandi imprese inseriscono nel mercato dei prodotti ad un prezzo decisamente inferiore rispetto a quello di mercato. È possibile stabilire questo prezzo predatorio grazie a dei sussidi statali⁴⁹ distribuiti alle imprese nel paese in cui operano. L’articolo continua analizzando gli aspetti negativi della pratica, definendo il dumping come una

⁴⁵ Investopedia – Dumping – 7 Aprile 2020

⁴⁶ Organizzazione mondiale del commercio – Creata con lo scopo di supervisionare i vari accordi commerciali tra gli stati membri.

⁴⁷ Cfr nota 43

⁴⁸ RIF.: 20180621STO06336

⁴⁹ Sussidio - sovvenzione in denaro, un finanziamento a cui lo Stato provvede con degli assegni erogati sotto forma di restituzione dell'imposta sul reddito, secondo dei limiti di reddito.

forma sleale di concorrenza poiché i prodotti vengono venduti ad un prezzo che non rispecchia i costi di produzione. Per via di questa pratica, ai paesi europei riesce davvero difficile restare competitivi e nei peggiori dei casi sono costretti a chiudere. L'Unione europea affronta il problema avvalendosi di strumenti di difesa commerciale per affrontare i problemi di concorrenza sleale⁵⁰. Uno degli strumenti a disposizione dell'UE è la legislazione anti-dumping in quanto va a contrastare le pratiche commerciali sleali. L'UE applica queste politiche anti-dumping in quanto, essendo un'organizzazione politica ed economica basata sul libero scambio, questa concorrenza sleale può andare ad alterare il mercato con l'introduzione di prodotti sussidiati e venduti a prezzi più bassi di quelli del mercato.

L'UE va a contrastare i prodotti oggetto di dumping tramite l'introduzione di sanzioni sotto forma di dazi o tariffe⁵¹.

Il dumping e il sostegno delle esportazioni, mossi dai paesi terzi, sono pratiche di concorrenza sleale che possono cagionare danno ai paesi importatori. L'organizzazione mondiale del commercio consente di ostacolare tali pratiche tramite l'imposizione di strumenti di difesa commerciale, come ad esempio i dazi. Per garantire che tali strumenti, a disposizione dell'UE, siano adeguati a far fronte alle nuove sfide, la commissione europea ha proposto di aggiornare la regolamentazione di base anti-dumping ed anti-sovvenzioni⁵². L'obiettivo della riforma è quello di migliorare la trasparenza e la prevedibilità delle inchieste ed aumentare l'efficacia delle misure. L'elemento essenziale della riforma è la "regola del dazio inferiore" che comporta un confronto tra i margini di dumping e di pregiudizio⁵³.

Il 2 luglio 2020, durante l'audizione della camera dei deputati, Roberto Rustichelli⁵⁴ definisce quello che è il quadro di concorrenza sleale presente tra i vari paesi europei.

Fin dalla nascita, il mercato unico rappresenta sempre di più il punto di riferimento per stimolare la realizzazione della crescita, anche grazie ad una continua apertura alla concorrenza e alla riduzione delle barriere commerciali. È chiaro che, ad oggi, un mercato altamente concorrenziale come questo è uno strumento fondamentale per una rapida e solida ripresa. Infatti, la concorrenza stimola quello che sono l'innovazione, l'efficienza e la riduzione dei costi andando a favorire una sempre maggiore crescita economica e produttiva. Tutto ciò però non basta, l'attuale quadro normativo dell'Unione

⁵⁰ RIF.: 20180621STO06336

⁵¹ RIF.: 20180601STO04822

⁵² Plenaria, Maggio II 2018 – modernizzazione degli strumenti di difesa commerciale

⁵³ Ibid.

⁵⁴ Presidente dell'autorità garante della concorrenza e del mercato

europea è inefficiente creando disparità nel mercato tra stati membri e operatori, in quanto da un lato favorisce il dumping fiscale e dall'altro non è adeguato a garantire una tassazione equa ed efficace dell'economia digitale⁵⁵. Tale vuoto normativo aumenta la disparità tra gli Stati membri e permette ad alcuni di essi di porre in essere pratiche di dumping fiscale che possono essere dannose alla stessa costruzione europea. Infatti *“Paesi come l'Irlanda, l'Olanda e il Lussemburgo sono veri e propri paradisi fiscali nell'area Euro, che attuano pratiche fiscali aggressive che danneggiano le economie degli altri Stati membri e che, anche grazie a queste pratiche, registrano elevatissimi tassi di crescita⁵⁶”*. Ne è prova *“la circostanza che nell'ultimo quinquennio il PIL italiano è cresciuto solo del 5%, mentre il PIL dell'Irlanda è cresciuto del 60%, quello del Lussemburgo del 17% e quello dell'Olanda del 12%. Altrettanto significativi risultano i dati relativi al reddito pro-capite nei diversi paesi. A fronte di un reddito pro-capite nel 2019 in Italia pari a euro 28.860, si registra in Lussemburgo un reddito pro capite di 83.640, in Irlanda di 60.350 e in Olanda di euro 41.870⁵⁷”*. Questi dati sono testimonianza del fatto che sia il codice di condotta sia le norme sugli aiuti di stato sono risultati inefficienti nel limitare la capacità dei paesi di utilizzare il proprio sistema fiscale come leva competitiva sleale.

In tutto questo, a perdersi è l'Europa in quanto le multinazionali vanno a posizionare le proprie sedi nei paesi europei con una tassazione più favorevole. Il danno all'Italia è stimato tra i 5 e gli 8 miliardi di dollari l'anno⁵⁸. *“Alcune ricerche stimano che, a causa della concorrenza fiscale sleale a livello europeo, il fisco italiano perde la possibilità di tassare oltre 23 miliardi di dollari di profitti: 11 miliardi di profitti vengono spostati in Lussemburgo, oltre 6 miliardi in Irlanda, 3,5 miliardi in Olanda e oltre 2 miliardi in Belgio⁵⁹”* La concorrenza fiscale sleale va a ridurre anche quella che è la capacità dell'Unione europea di raccogliere risorse⁶⁰.

⁵⁵ dr. Roberto Rustichelli in merito *al programma di lavoro della commissione europea per il 2020 e alla relazione programmatica sulla partecipazione dell'Italia alla Unione europea nell'anno 2020*.

– 2 luglio 2020

⁵⁶ Ivi, para 3.

⁵⁷ Fonte EUROSTAT.

⁵⁸ V. A. Cobham – P. Jansky, 2018, Global distribution of revenue loss from corporate tax avoidance – reestimation and country results, in *Journal of International Development*, 30(2)

⁵⁹ V. Thomas Torslov, Ludvig Wier, Gabriel Zucman, 2020, “The missing profits of Nations”, NBER e i dati resi disponibili sul sito <https://missingprofits.world/>.

⁶⁰ Cfr nota 52, para 4.

Dannose sono anche le pratiche di dumping sociale che va a danneggiare i lavoratori e va ad incentivare la delocalizzazione in paesi che offrono minori tutele e quindi minori spese. Le differenze tra i paesi europei sono molto significative, esempio paradigmatico delle conseguenze di tali differenze è la crisi dell'industria italiana del bianco – caso Whirpool⁶¹. Il presidente Roberto Rustichelli infine conclude l'audizione affermando che “è chiaro che di fronte a simili forme di concorrenza sleale, peraltro ancora più dannose nell'attuale grave contesto recessivo, l'Europa debba ritrovare un autentico spirito di solidarietà, anche attraverso politiche di sostegno ai singoli Paesi alla luce delle peculiari condizioni di sviluppo. La condizione essenziale, però, è che questo non si traduca, come accade in alcuni Stati membri, in un ulteriore strumento di distorsione, anche del mercato del lavoro”⁶².

A esporsi su tale argomento è stato anche il commissario europeo all'economia Paolo Gentiloni dichiarando che “non ci può essere posto per tali pratiche in un'Europa di solidarietà ed equità”, sollecitando i paradisi fiscali europei a cambiare atteggiamento. È da anni che si cerca una soluzione al problema, si è pensato ad esempio ad una tassazione unitaria, ovvero una base imponibile consolidata per le società. Oppure, si è pensato ad un'aliquota minima di imposta sulle società che dovrebbe essere pari o superiore al 25%⁶³.

2.2 Concorrenza Fiscale

La concorrenza fiscale è definita come “Fenomeno che si realizza con l'integrazione economica di differenti giurisdizioni fiscali, grazie alla mobilità dei fattori produttivi e dei flussi reddituali soggetti a tassazione. In presenza di tali condizioni, le giurisdizioni fiscali possono entrare in competizione tra loro, al fine di accrescere il livello di benessere dei propri residenti.”⁶⁴ Secondo la teoria economica, gli stati che diminuiscono il prelievo fiscale possono accrescere il livello di investimenti ricevuti a danno degli stati caratterizzati da una maggiore pressione fiscale. Per difendersi da questo riabbassamento, questi ultimi sono costretti a ridurre le proprie aliquote, innescando una guerra al ribasso nei livelli di imposizione fiscale. La concorrenza fiscale è vista da due punti differenti, per alcuni è vista come *concorrenza fiscale dannosa* in quanto porterebbe ad una pressione fiscale eccessivamente bassa, per altri, al contrario, è vista come *concorrenza fiscale benefica* in quanto spingerebbe il potere esecutivo a raggiungere il benessere collettivo col minor

⁶¹ Ivi, para 5

⁶² Ivi, para 9.

⁶³ D'amicis Cristina – Dumping fiscale – 6 luglio 2020.

⁶⁴ Crudo, Gianpaolo, “concorrenza fiscale”, treccani, 2012.

sprego possibile di risorse pubbliche⁶⁵. Per i paesi con una dimensione territoriale minore o una popolazione esigua, la spesa pubblica da sostenere è più bassa e, quindi, dispongono di una maggiore capacità nella riduzione delle aliquote. È pertanto facile comprendere quanto sia difficile contrastare il fenomeno della competizione fiscale dannosa in assenza di un coordinamento centrale⁶⁶. La concorrenza fiscale è anche definita come governi indipendenti che adottano le loro politiche fiscali in maniera strategica, progettandolo per attrarre nuovi investimenti e basi fiscali dagli altri paesi⁶⁷. Questo va a creare delle disuguaglianze tra i vari paesi e ci si chiede in che senso queste debbano essere considerate ingiuste.

Una certa - ma non completa - concorrenza fiscale può essere dannosa e una determinata - ma non diffusa - cooperazione può pertanto essere vantaggiosa. Espresso in termini formali, il coordinamento fiscale è auspicabile se i benefici in termini di benessere derivanti dall'eliminazione *"dell'inefficienza di un comportamento non cooperativo"* sono superiori *"all'abnorme tendenza allo spreco"*⁶⁸. Queste conclusioni derivano da delle analisi avvenute negli ultimi decenni che affermano ad esempio che *"La concorrenza fiscale non ha determinato la riduzione delle basi imponibili in seno né all'UE né all'OCSE. Piuttosto, la percentuale del PIL costituita dalle tasse ha dimostrato una costante tendenza all'aumento... Ciò consente di trarre eventualmente la conclusione che la concorrenza fiscale ha effettivamente frenato la tendenza all'aumento delle tasse in paesi con un'imposizione fiscale relativamente elevata e ha prodotto una convergenza in seno all'UE"*⁶⁹. Inoltre, la struttura fiscale di un paese può essere simile o totalmente differente rispetto a quella di un altro, ed è proprio per questo che si spiega come sia possibile che una concorrenza fiscale considerata *dannosa* da un paese possa essere considerata non tale da un altro.

Non sempre i vantaggi sui regimi fiscali provengono da provvedimenti legislativi, molto spesso vengono emesse delle disposizioni speciali – i cosiddetti *ruling* – che permettono di ricevere, su richiesta del contribuente, trattamenti speciali agevolati. Ancora, la concorrenza fiscale si può svolgere sul piano dell'applicazione delle regole, tramite: procedure, sanzioni, collaborazione con le autorità fiscali⁷⁰.

⁶⁵ Ibid.

⁶⁶ Ibid.

⁶⁷ Rixen, Thomas, Tax Competition and Inequality - The Case for Global Tax Governance (December 13, 2010). Pag 4.

⁶⁸ Economic Affairs Series ECON 105A XX – Concorrenza Fiscale nell'Unione europea

⁶⁹ Ibid.

⁷⁰ Ceriani, Vieri – Competitività dei sistemi fiscali.

Nelle giornate del 14 e 15 luglio 2020 la commissione europea è intervenuta in contrasto ai paradisi fiscali e alla concorrenza sleale. In primo luogo, è stato deciso che non ci devono essere aiuti alle imprese legate con i paradisi fiscali. Questi aiuti, che saranno un'entità eccezionale di questo 2020, non dovranno essere assegnati alle imprese impegnate in pratiche di evasione ed elusione fiscale. Inoltre, la commissione puntualizza come le imprese che hanno legami con i paesi che fanno parte della lista UE delle giurisdizioni non cooperative ai fini fiscali non devono godere degli aiuti pubblici⁷¹. Il giorno successivo, il 15 luglio, è stato affrontato il tema delle misure di contrasto alla concorrenza sleale. *“la Commissione europea annuncia di aver adottato un pacchetto di misure fiscali che mira a promuovere la lotta contro gli abusi fiscali, e composto da tre linee principali:*

- un piano d'azione in materia fiscale, composto da 25 misure, volto a promettere maggiore semplicità ed equità fiscale all'interno dell'Unione;

- la proposta di una cooperazione amministrativa tra gli Stati dell'unione, con l'obiettivo di fare in modo che anche gli operatori che fanno profitto attraverso le piattaforme digitali versino una “giusta” quota di imposte;

- la proposta di un “codice di condotta” che affronti le dinamiche relative alla concorrenza fiscale all'interno dell'UE, con l'obiettivo esplicito di favorire una fiscalità equa e contrastare la “concorrenza fiscale sleale” all'interno dell'Unione Europea”⁷².

È facile capire il perché l'Unione Europa adotti un comportamento del genere, volto a intraprendere una posizione più solidale e di contrasto verso i paesi che effettuano dumping fiscale, basta ricordare il motivo della nascita della stessa e cioè un'unione monetarie nella quale le persone, i beni e i servizi possano circolare liberamente attraverso le frontiere.

2.2.1 Caso booking.com e Airbnb.

L'ultimo decennio è stato protagonista dell'esplosione degli affetti brevi. Questi riguardano case o appartamenti che i proprietari mettono a disposizione esclusivamente per finalità turistiche o lavorative. Le transazioni avvengono su piattaforme web, quali ad esempio Airbnb o booking, che grazie a questo servizio fatturano milioni di euro non sempre pagando, in Italia, il giusto numero di tasse. La Procura della Repubblica di Genova accusa Booking.com di un'evasione fiscale pari a 350 milioni di euro, generati tra il 2013 e il 2019, in quanto non ha mai pagato l'IVA per l'intermediazione

⁷¹ Carollo, Salvo - La Commissione UE contro paradisi fiscali e concorrenza fiscale sleale – 20 luglio 2020.

⁷² Ibid.

coi privati. Oltre all'accusa di evasione fiscale è stata presentata anche l'accusa di concorrenza sleale a danno delle strutture ricettive che invece pagano l'IVA regolarmente⁷³.

Uno dei rimedi per riuscire a risolvere questo problema è stato la creazione della piattaforma "alloggiati web" della Polizia di Stato, nella quale chi cede in affitto un alloggio deve registrare i dati relativi alle generalità degli inquilini. Tramite questa piattaforma messa a disposizione del Fisco e dell'Agenzia delle Entrate, come prevede il decreto crescita, si potrà accedere a tutti i dati dei locatori che affittano i loro immobili sulle piattaforme web. È stata introdotta anche una sanzione, da 500 a 5.000 euro, per chi pubblica annunci senza l'autorizzazione da "Alloggiati Web"⁷⁴. Ritornando al caso booking.com, in ballo è presente un importante gettito fiscale che sfugge al controllo. L'inchiesta ha ricostruito un probabile sistema che consente alla società, con sede in Olanda, di far sparire l'IVA legata all'intermediazione per l'affitto di locali appartenenti a privati carenti di partita IVA. Di regola, in questo caso, booking dovrebbe operare come sostituto d'imposta, registrandosi in Italia o usufruendo di un rappresentante fiscale. Al contrario la tassa non viene neanche dichiarata ed è questo il motivo per cui è sotto procedimento giudiziario⁷⁵.

L'inchiesta è nata quando in alcuni accertamenti preliminari, su degli appartamenti in affitto nella provincia di Genova, ci si è accorti che nelle fatture con booking mancava l'IVA. Inizialmente si ritenne fosse un caso isolato, ma andando avanti con gli accertamenti è emerso che era diventato un vero e proprio modus operandi. Il tema è stato approfondito con una richiesta di informazioni all'Olanda che però non ha prodotto risultati, in quanto le autorità dei Paesi Bassi hanno negato qualsiasi illecito da parte di Booking. Secondo Alessandro Nucara, direttore generale di Federalberghi, il danno non è solo nelle casse dell'Erario ma anche all'intero settore recettivo, come emerge dalle sue parole "Il mercato soffre – spiega – perché vede competere nello stesso spazio soggetti che vendono lo stesso servizio, ma che sottostanno a regole diverse. Quello degli appartamenti privati è un business molto spesso privo di ogni forma di controllo e tutela per i consumatori. A preoccuparci è soprattutto la concorrenza sleale verso l'attività di impresa, che a differenza del privato che non ha partita Iva, paga regolarmente l'Imposta"⁷⁶. È ormai risaputo che gli albergatori abbiano denunciato più volte la concorrenza sleale posta da parte di innumerevoli case presenti su Airbnb, booking e altre piattaforme. Inizialmente, una delle ragioni

⁷³ Barresi, Ernesto – Booking.com e airbnb: nel mirino del fisco per presunte evasioni fiscali – 13 agosto 2019.

⁷⁴ Ibid.

⁷⁵ Cimmarusti, Ivan – Record di evasione fiscale per il sito Booking.com – 30 Luglio 2019.

⁷⁶ Ibid.

era che queste venivano classificate come non professionali e quindi riuscivano con facilità ad evadere le tasse, in quanto non è obbligatorio registrare contratti di locazione al di sotto dei 30 giorni. Ad oggi, la responsabilità è stata lasciata ai gestori dei portali che devono trattenere la tassa al momento del pagamento, lasciando al proprietario solo la restante parte del canone di locazione. Questa tassa sulle locazioni brevi, definita “tassa Airbnb”, prevede che sia l’intermediario ad essere tenuto al versamento come sostituto d’imposta, trattenendo l’importo del 21% al momento del pagamento⁷⁷.

2.3. OTT – imprese over-the-top.

Con il termine OTT (Over-the-top) viene indicata quella modalità di distribuzione televisiva che avviene senza banda dedicata, tramite l’internet. La trasmissione è erogata tramite uno streaming, in tempo reale o in download. Quindi, questa categoria di media company riesce ad offrire servizi e contenuti evitando i sistemi tradizionali legati al digitale terrestre o al satellitare⁷⁸. Quello che caratterizza gli OTT è la capacità di operare *sopra le reti*, senza usufruire di una rete di proprietà ma affidandosi ai c.d. *content delivery network*⁷⁹, l’essere indipendenti dalle infrastrutture. Per far sì che si possa usufruire dei contenuti OTT è necessario la presenza di una connessione internet a banda larga.

I servizi OTT vengono distinti in diverse categorie⁸⁰:

- OTT televisione: che indica i servizi di streaming televisivo come ad esempio Netflix e Prime Video
- OTT messaggistica: che va ad indicare i servizi di messaggistica via internet come ad esempio WhatsApp e Telegram
- OTT servizi voce, che comprende le varie società che permettono agli utenti di effettuare chiamate tramite l’internet, come ad esempio Skype o Viber.

Il successo degli OTT lo si evince anche dalla grande crescita avutasi negli anni (Figura 1), tant’è che le società tradizionali hanno compreso che è tempo di cambiare le proprie strategie. In Italia, ad

⁷⁷ risoluzione dell’Agenzia delle Entrate n. 88/E del 5 Luglio 2017.

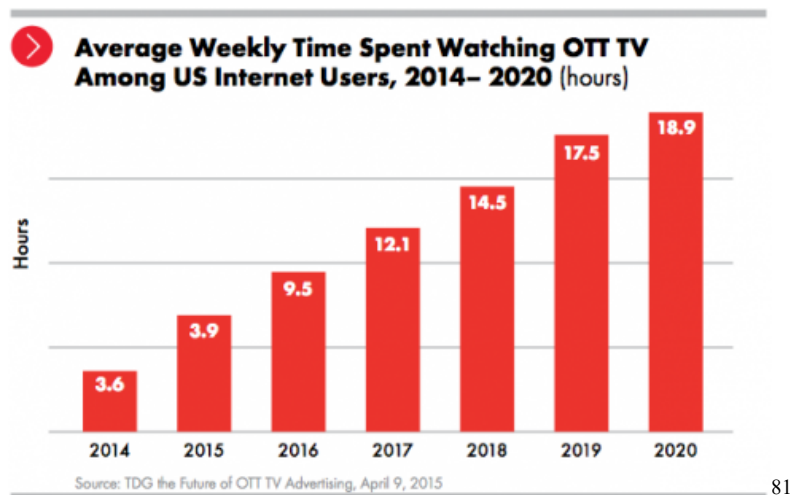
⁷⁸ OTT TV – treccani.

⁷⁹ “Rete per la consegna dei contenuti” - è un termine per descrivere un sistema di computer collegati in rete attraverso Internet, che collaborano in maniera trasparente, sotto forma di sistema distribuito, per distribuire contenuti agli utenti finali ed erogare servizi di streaming audio e video – Wikipedia.

⁸⁰ Insidemarketing.it - OTT

esempio, Sky e Mediaset ormai gestiscono le proprie piattaforme di streaming online, rispettivamente Now TV e Infinity TV, andando così a formare delle forme ibride di OTT.

Figura 1



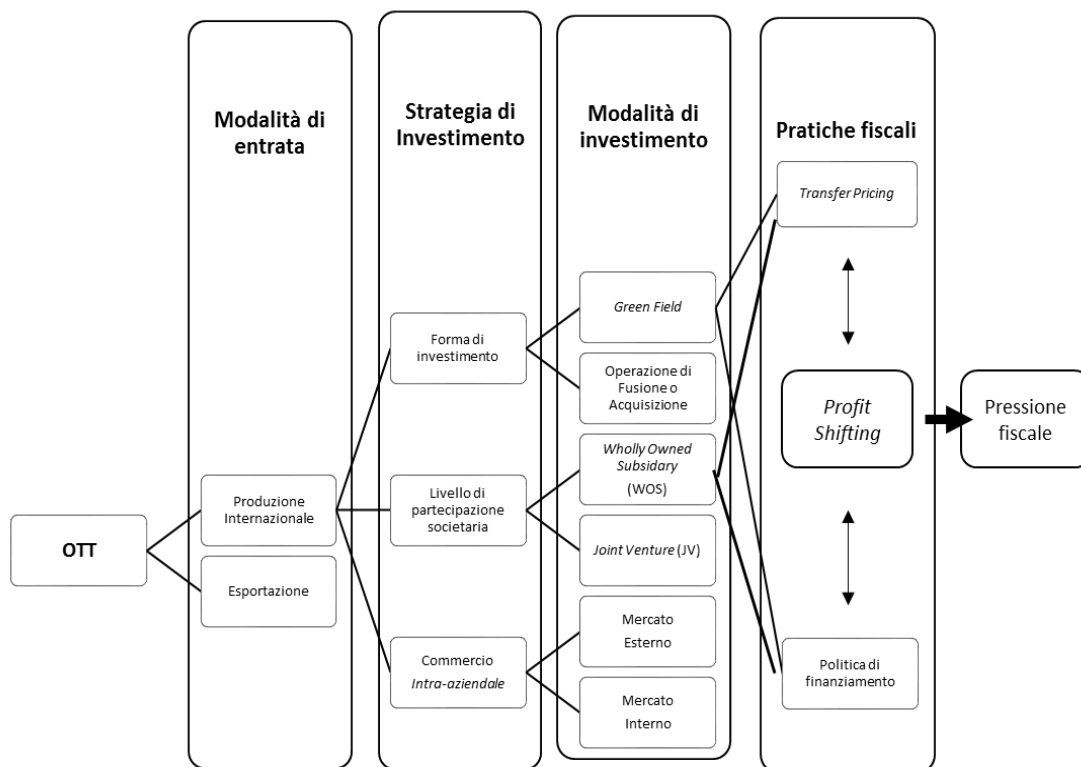
81

La natura multinazionale degli OTT la si evince dal ricorso alle agevolazioni fiscali che sono i *driver* principali di insediamento nei mercati di molti paesi, come in quello Italiano. Dalla *figura 2* emerge che queste scelte sulle modalità di insediamento sono presenti solo nell'ultimo stadio quando si fanno a scegliere le pratiche fiscali⁸².

⁸¹ Com'è variato e come varierà il tempo di utilizzo dei servizi OTT – Fonte: IAB

⁸² Carla Scaglioni – La fiscalità delle “multinazionali digitali”: il caso italiano – p. 7-8

Figura 2⁸³: L'albero decisionale dell'impresa e le variabili fiscali.



Come vediamo dalla figura i due canali principali per la minimizzazione dell'onere fiscale sono la *politica finanziaria* e il *transfer pricing*, che danno come risultato il *profit shifting* che porta un consistente vantaggio, in termini di aliquota fiscale, alla società interessata. Nonostante ciò, non esiste un unico indicatore per andare a valutare il tipo di condotta scelta dalle multinazionali.

In particolare, possiamo andare a vedere come agiscono in Italia rifacendoci ad un documento esposto da Carla Scaglioni “*La fiscalità delle multinazionali digitali: il caso italiano*”, dove viene presentato al paragrafo 4 l’analisi dei risultati raccolti tra le 10 società maggiormente significative e operanti su scala globale. A tal riguardo è stato utilizzato il *database Orbis* che fornisce le informazioni economico-finanziarie ai fini dell’analisi di mercato.

⁸³ Fonte: elaborazioni proprie su Gastaldi e Paziienza (2005) e Scaglioni (2013)

Tabella 1⁸⁴ – Aliquote implicite degli OTT in Italia (2011)⁸⁵

	Fatturato	Attività	Utile lordo dichiarato	Imposte pagate	Utile netto dichiarato	Aliquota effettiva/ Fatturato	Aliquota effettiva/ Attività	Aliquot a effettiva	Aliquot a legale	Differen za tra aliquota
Tot/ Media	348.087.280	309.330.460	96.913.193	35.955.014	61.960.166	7,70%	6,20%	44,60%	31,40%	13,20%
Yahoo! S.r.l	9.741.881	19.019.119	693.440	181.961	511.479	1,90%	1,00%	26,20%	31,40%	-5,20%
Trip Advisor	42.686	116.896	3.162	1.725	1.437	4,00%	1,50%	54,60%	31,40%	23,20%
Microsoft S.r.l	217.656.018	104.531.168	34.191.802	16.350.114	18.843.675	7,50%	15,60%	47,80%	31,40%	16,40%
LinkedIn S.r.l	96.944	113.970	4.617	2.626	1.991	2,70%	2,30%	56,90%	31,40%	25,50%
Gruppo n S.r.l	43.453.927	105.803.172	43.697.050	12.514.670	31.182.380	28,80%	11,80%	28,60%	31,40%	-2,80%
Google S.r.l	44.075.113	19.815.415	3.343.607	1.819.051	1.524.556	4,10%	9,18%	54,40%	31,40%	23,00%
Facebook K S.r.l	2.021.759	1.212.557	154.715	101.242	53.473	5,00%	8,30%	65,40%	31,40%	34,00%
eBay S.r.l	50.253	4.832.245	36.918	645	36.273	1,30%	0,01%	1,70%	31,40%	-29,70%
Apple S.r.l	26.407.229	45.955.569	14.579.137	4.820.879	9.758.258	18,30%	10,50%	33,10%	31,40%	1,70%
Amazon S.r.l	4.541.470	7.930.349	208.745	162.101	46.644	3,60%	2,00%	77,70%	31,40%	46,30%

⁸⁴ Carla Scaglioni – La fiscalità delle “multinazionali digitali”: il caso italiano – p. 12

I dati della *Tabella 1*⁸⁶ ci forniscono informazioni riguardo l'onere fiscale delle società, in particolare, nel caso dei profitti andiamo a vedere che questi sopportano un onere fiscale superiore a quello valutato per unità di capitale investito. Se consideriamo la media delle aliquote medie andiamo a vedere che questa è pari a 44,6% che è superiore a quella legale di 13,2 punti, ma se prendiamo le aliquote effettive/prodotto singolarmente andiamo a vedere che ci sono anche delle grosse differenze, come ad esempio Amazon (77,7%) e EBay (1,7%). La situazione cambia totalmente se si considerano le aliquote sulle attività o sul fatturato dove vediamo che le aliquote sono molto più basse rispetto a quella legale di circa il 25%.

A questo punto è lecito domandarsi se è corretto parlare di *profit shifting*. L'analisi fin qui esposta, se pur in modo indiretto, può indicare delle strategie di esso. Il testo continua affermando che in quanto gli interessi passivi e i costi della produzione rappresentano le grandezze che vanno a formare la base imponibile, sta a significare che sono le due leve su cui le imprese hanno la possibilità di attuare pratiche di transfer pricing e quindi di profit shifting.

Nella Tabella 2 gli *indici di indebitamento*⁸⁷ mostrano che le imprese presentano un indebitamento decisamente basso e, al contrario, un'alta liquidità. Ed è proprio questa caratteristica a far pensare che ci sia un comportamento anomalo da parte delle imprese digitali che fa pensare ad un probabile comportamento elusivo con le proprie parti correlate (collegate o controllanti all'estero). Infatti, se andiamo a vedere il valore aggiunto/fatturato notiamo che è presente un forte grado di integrazione pari, in media, al 53%.

⁸⁶ Fonte: elaborazioni proprie su dati di bilancio, Gastaldi e Paziienza (2005) e Gastaldi (2013)

⁸⁷ Si ricorda che il rapporto di indebitamento è un indice che evidenzia in che misura l'impresa si finanzia con capitale proprio e in che misura ricorre al capitale di terzi. Nel caso di una perfetta eguaglianza tra capitale proprio e di terzi, esso assume valore 1. Più l'indice assume un valore elevato, più l'impresa risulta essere indebitata.

Tabella 2 – Indici di indebitamento, costo del debito e integrazione verticale degli OTT in Italia
(2011)

	Amazon S.r.l	Apple S.r.l	eBay S.r.l	Facebook S.r.l	Google S.r.l	Group on S.r.l	LinkedIn S.r.l	Microsoft S.r.l	Tripadvisor S.r.l	Yahoo! S.r.l	Tot/Media
<i>Leverage</i>	140	1,3	1,1	1,7	4,6	3,7	9,5	5,2	10,2	3,3	18
Oneri finanziari/ricavi	0,00%	0,00%	0,08%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,03%	0,00%	0,00%	0,00
Valore aggiunto/fatturato	33%	87%	28%	71%	60%	30%	38%	64%	56%	65%	53%

Fonte: elaborazioni proprie su dati di bilancio, Gastaldi e Pazienza (2005) e Gastaldi (2013)

Possiamo concludere dicendo che gli OTT godono di una grande liquidità che le rende molto più avvantaggiate sulla crescita estera, anche grazie al loro basso indebitamento. In questo modo riescono ad effettuare diverse acquisizioni che permettono loro di massimizzare i propri profitti a livello globale. In seguito, procedono con pratiche di *profit shifting* in modo da trasferire i propri profitti in località molto più vantaggiose dal punto di vista fiscale, nei c.d. *paradisi fiscali* di cui abbiamo parlato nel paragrafo 1.3.

A rendersi conto di questo processo, ormai sono tutti i paesi che ne subiscono i danni, quali ad esempio Stati Uniti, Gran Bretagna, Francia e Italia. Riconosciuti sono gli scandali di Apple, Google, Amazon ed altre, accusate di aver sottratto in maniera non illegale, miliardi di dollari. La pratica è quella di cui abbiamo parlato nel primo capitolo definita “*Double Irish and a Dutch Sandwich*”⁸⁸. Questo problema non caratterizza solo l’Italia e ormai lo si è notato a livello globale ed è proprio per questo che è da ormai un po’ di anni che ci si muove alla ricerca di una soluzione.

⁸⁸ Carla Scaglioni – La fiscalità delle “multinazionali digitali”: il caso italiano.

2.4 Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)

Il panorama fiscale internazionale è cambiato radicalmente negli ultimi anni. Con il sostegno politico dei leader del G20 sono state intraprese, da parte della comunità internazionale, azioni congiunte per aumentare la trasparenza e lo scambio di informazioni in materia fiscale e per affrontare le debolezze del sistema fiscale internazionale che creano opportunità per i BEPS.

Allo stesso tempo, la crisi finanziaria e l'aggressiva pianificazione fiscale da parte delle imprese multinazionali (MNE) hanno inserito i BEPS in cima all'agenda politica. L'impatto del BEPS sui paesi in via di sviluppo, in percentuale del gettito fiscale, è stimato addirittura superiore a quello dei paesi sviluppati⁸⁹.

L'erosione della base imponibile nazionale e lo spostamento dei profitti (BEPS) dovuti alle imprese multinazionali che sfruttano le lacune e le discrepanze tra i sistemi fiscali dei diversi paesi colpiscono tutti i paesi. Le imprese operano a livello internazionale, quindi i governi devono agire insieme per affrontare i BEPS e ripristinare la fiducia nei sistemi fiscali nazionali e internazionali. Secondo le stime le pratiche BEPS costano ai paesi 100-240 miliardi di dollari di entrate perse ogni anno, risorse che potrebbero essere utilizzate per sostenere la crescita economica o sostenere programmi post-crisi.⁹⁰

Il BEPS si riferisce a strategie di pianificazione fiscale che sfruttano lacune e disallineamenti nelle regole fiscali per spostare artificialmente i profitti in località a bassa o nulla tassazione, dove è presente un'attività economica minima o assente del tutto, o ancora si riferisce all'erosione della base fiscale attraverso pagamenti deducibili, come interessi o canoni. Sebbene alcuni dei sistemi utilizzati siano illegali, la maggior parte non lo è. Questo compromette l'equità e l'integrità dei sistemi fiscali poiché le imprese che operano oltre confine possono utilizzare BEPS per ottenere un vantaggio competitivo rispetto alle imprese che operano a livello nazionale. Inoltre, ciò logora il rispetto volontario di tutti i contribuenti soprattutto quando questi vedono le multinazionali evitare legalmente l'imposta sul reddito. Il BEPS è di grande importanza per i paesi in via di sviluppo, coinvolgerli nell'agenda fiscale internazionale è importante per garantire che essi ricevano il giusto sostegno per soddisfare le loro esigenze specifiche.

Il pacchetto di misure in contrasto al BEPS costituisce la prima e vera riforma del sistema della fiscalità internazionale, il cui obiettivo è quello di ricondurre l'imposizione nei paesi in cui le attività hanno luogo e di rendere vane le strategie di erosione della base imponibile.

⁸⁹ BACKGROUND BRIEF – INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS © OECD 2017, Page 9

⁹⁰ Ibid

Ci si è resi conto dell'inadeguatezza della fiscalità nazionale. Gli ordinamenti nazionali si sono dimostrati inadeguati nel fronteggiare le pratiche fiscali aggressive, tant'è che si è passati da un problema di doppia imposizione ad un problema di non doppia imposizione. La consapevolezza di dover affrontare questo problema è presente già dal 2012 quando nel G20 in Messico è stato esposto l'impegno dei leader *"to prevent base erosion and profit shifting"*. Un primo pacchetto è stato presentato nel 2014 durante il G20 di Lima⁹¹.

Il pacchetto di azioni BEPS ha tra i vari obiettivi quello di aumentare la trasparenza fra i vari paesi, in modo da fornire, alle varie amministrazioni finanziarie, uno schema globale delle varie strategie adottate dalle multinazionali con lo scopo di porre fine alle pratiche fiscali dannose. Inoltre, tocca anche il transfer pricing con lo scopo di impedire l'uso delle cosiddette *"cash box"*⁹².

2.4.1 Pacchetto BEPS

Ad oggi, si cerca sempre di più di implementare le misure volte a controllare il BEPS, sono oltre 135 i paesi e le giurisdizioni riunite nello scopo di collaborare sull'implementazione del *"BEPS package"*. Il pacchetto BEPS offre 15 azioni (figura 3)⁹³ che forniscono ai governi gli strumenti nazionali e internazionali necessari per combattere l'elusione fiscale. È composto da 13 azioni articolate su tre pilastri (dall'azione 2 all'azione 14) e da due ulteriori azioni trasversali che rappresentano la base di essi.

I tre pilastri hanno il fine di:

- Dare una maggiore coerenza alle regole fiscali;
- Dare un focus maggiore sui requisiti sostanziali alla base degli standard internazionali;
- Aumentare la trasparenza.

Per quanto riguarda le azioni trasversali, partendo dalla prima azione che è definita come *"economia digitale"* è da prendere in considerazione in quanto rappresenta sempre più l'economia del presente. Infatti, riuscire a determinare delle regole disciplinari e fiscali a riguardo è un obiettivo molto importante da raggiungere. In particolare, è necessario prendere in considerazione forme di tassazione che prescindono dalla presenza di una stabile organizzazione. Una possibilità è stata identificata nel prendere come riferimento il concetto di *"presenza digitale significativa"* di un'impresa in uno stato, anche diverso da quello di residenza.

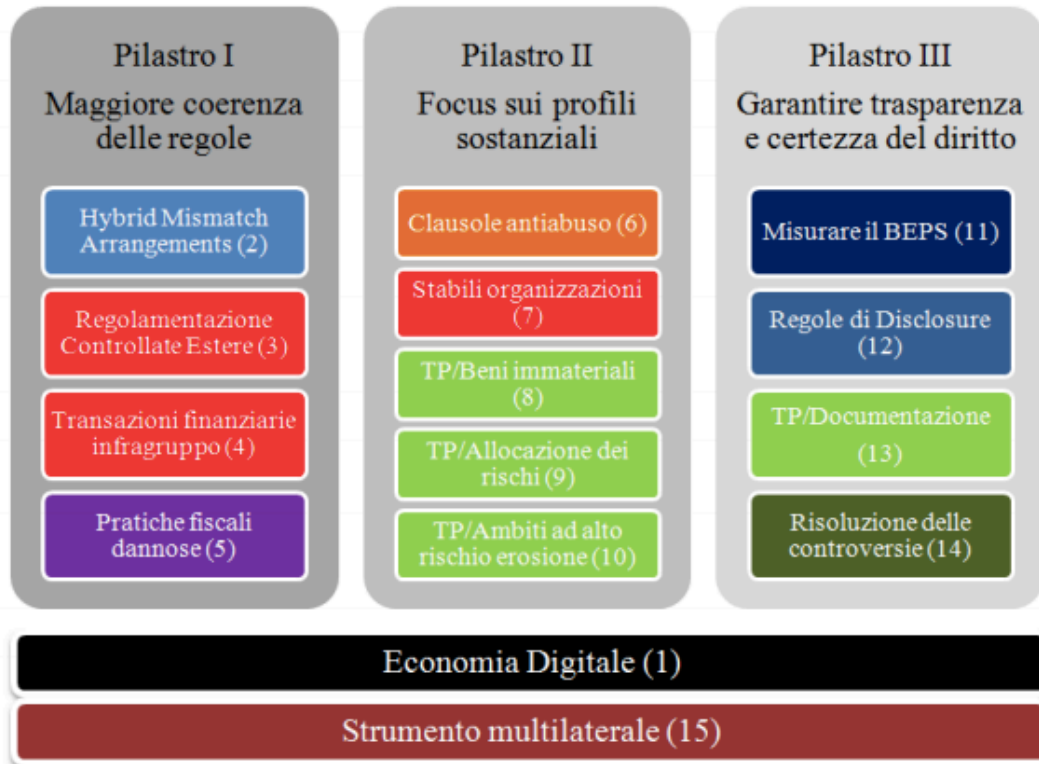
⁹¹ XVII legislatura Nota breve n. 13 Ottobre 2015, p.2

⁹² Cash box- sono società, localizzate in paesi a giurisdizioni fiscali favorevole.

⁹³ XVII legislatura Nota breve n. 13 Ottobre 2015, p.4

La seconda azione trasversale, la numero 15, riguarda lo strumento multilaterale che ha il semplice scopo di facilitare la realizzazione delle misure utilizzate per affrontare i fenomeni elusivi⁹⁴.

Figura 1. Il pacchetto BEPS



TP: transfer pricing

Passiamo ora a discutere brevemente delle azioni dei tre pilastri.

Il primo pilastro è formato da 4 azioni. L'azione numero 2 è chiamata "hybrid mismatch arrangements"⁹⁵ e riguarda le strategie che sfruttano le asimmetrie tra i diversi ordinamenti fiscali come ad esempio le doppie non imposizioni. L'azione numero 3 "regole su società controllate estere"⁹⁶ riguarda la definizione della normativa sulle controllate estere. L'azione numero 4

⁹⁴ Ibid.

⁹⁵ Action 2 – Neutralise the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

⁹⁶ Action 3 – Designing Effective Controlled Foreign Company Rules – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

“*transazioni finanziarie infragruppo*⁹⁷” e l’azione numero 5 “*Pratiche fiscali dannose*⁹⁸” vanno a chiudere il primo pilastro.

Il secondo pilastro che da un focus sui profili sostanziali è formato dalle successive 5 azioni. L’azione numero 6 “*Clausole antiabuso*⁹⁹” che mira ad evitare la nascita di società fittizie e quindi a prevenire favoritismi in situazioni non appropriate. L’azione numero 7 “*Stabile organizzazione*¹⁰⁰” che definisce un nuovo concetto di esso.

Le azioni 8-10 “*Transfer Pricing*¹⁰¹”, che concludono il secondo pilastro, contengono le regole aggiornate sul Transfer pricing, l’azione 8 riguarda le transazioni coi beni immateriali, l’azione 9 riguarda il tema della ripartizione dei rischi e infine l’azione 10 espone le aree ad alto rischio ai fini dell’erosione della base imponibile.

Il terzo pilastro, posto a garantire trasparenza e certezza del diritto, è formato dalle ultime 4 azioni. L’azione 11 “*Misurare il BEPS*¹⁰²” che si propone di valutare l’andamento e le dimensioni del fenomeno. L’azione 12 “*Regole di disclosure*¹⁰³” che riguarda l’obbligo della comunicazione delle notizie. L’azione 13 “*Documentazione in materia di Transfer pricing*¹⁰⁴” ed infine l’azione 14 “*Risoluzione delle controversie*¹⁰⁵”.

I paesi ora dispongono degli strumenti per garantire che i profitti siano tassati laddove vengono svolte attività economiche che generano profitti e dove viene creato valore. Questi strumenti offrono inoltre

⁹⁷ Action 4 – Limiting Base Erosion via Interest Deductions and Other Financial Payments – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

⁹⁸ Action 5 – Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

⁹⁹ Action 6 – Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

¹⁰⁰ Action 7 – Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

¹⁰¹ Actions 8-10 – Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

¹⁰² Action 11 – Measuring and Monitoring BEPS - OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

¹⁰³ Action 12 – Mandatory Disclosure Rules.

¹⁰⁴ Action 13 – Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting.

¹⁰⁵ Action 14 – Making Dispute Resolution Mechanisms More Effective.

alle aziende una maggiore certezza riducendo le controversie sull'applicazione delle norme fiscali internazionali e standardizzando i requisiti di conformità¹⁰⁶.

I vari paesi che partecipano all'attuazione del pacchetto BEPS e allo sviluppo in corso di norme internazionali anti-BEPS stanno stabilendo un moderno quadro fiscale internazionale per garantire che i profitti siano tassati laddove si verificano attività economiche e creazione di valore. Si sta lavorando per sostenere tutti i paesi interessati dall'attuazione e dall'applicazione delle norme in modo coerente.

L'OCSE controlla attivamente l'attuazione delle azioni del BEPS e riferisce annualmente i progressi al G20. Le revisioni degli standard minimi BEPS sono uno strumento essenziale per attuare efficacemente il pacchetto, grazie alle quali è possibile fornire chiare raccomandazioni in merito al miglioramento di quest'ultimo. Ogni anno le partecipazioni al quadro implementano e di conseguenza c'è sempre più possibilità di identificare e rimuovere elementi che comportano rischi BEPS. Ad oggi, le sfide fiscali derivanti dalla digitalizzazione sono una questione politica chiave. Il quadro inclusivo ha compiuto notevoli progressi sviluppando un programma di lavoro e mira a produrre una soluzione a lungo termine basata sul consenso per la consegna al G20 nel 2020¹⁰⁷.

A questo programma sono stati invitati a partecipare, paesi e giurisdizioni, ad esprimere un loro interesse e ad aderire al quadro come associati¹⁰⁸.

I paesi e le giurisdizioni rilevanti sono quelli la cui aderenza agli standard minimi sarà necessaria per garantire il raggiungimento di condizioni di parità. Le giurisdizioni rilevanti saranno informate sugli standard minimi e invitate a impegnarsi nel pacchetto BEPS e a partecipare al processo di revisione. Le altre organizzazioni internazionali possono agire come osservatori all'interno del quadro inclusivo. Ciò consente un rafforzamento più coordinato e mirato delle capacità nell'attuazione dei risultati BEPS.

Organizzazioni fiscali regionali e reti regionali svolgono un ruolo importante nel sostenere il quadro inclusivo, attraverso iniziative a sostegno dei paesi in via di sviluppo con capacità limitata, anche attraverso riunioni regionali in cui tali paesi possono scambiare visualizzazioni e migliori pratiche e fornire feedback. Le reti regionali continuano a rivestire particolare importanza per i paesi in via di

¹⁰⁶ BACKGROUND BRIEF – INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS © OECD 2017, Page 10.

¹⁰⁷ Ivi, para 16.

¹⁰⁸ OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project – Programme of Work to Develop a Consensus Solution to the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy

sviluppo per l'attuazione del pacchetto BEPS, oltre a fornire sostegno a tali paesi per partecipare efficacemente al processo di definizione delle norme in corso¹⁰⁹.

Il lavoro, tutt'ora in corso, sul piano della politica fiscale internazionale rischia di rallentare ancora una volta, sta volta a causa dell'emergenza Covid-19. Il piano era quello di definire entro il 2020 un approccio condiviso nella tassazione dell'economia digitale, cercando di rinnovare coerentemente i principi tributari internazionali. L'obiettivo era che si potesse giungere ad una conclusione nell'incontro fissato ai primi giorni di luglio 2020 a Berlino, ma data l'emergenza è stata posticipata al 14-15 ottobre, quando si svolgerà il G20 dei ministri delle finanze a Washington¹¹⁰.

¹⁰⁹ Ibid.

¹¹⁰ Foti Alessandro – “Stress test” per i lavori su tassazione dell'economia digitale – 16 luglio 2020.

CAPITOLO 3 – Possibili rimedi

3.1 Web Tax

L'economia digitale, della quale il pilastro sono sicuramente le tecnologie informatiche, comprende tutte quelle attività economiche che si sono sviluppate, nel corso degli anni, insieme alle tecnologie digitali. Tra le varie forme ricordiamo l'e-commerce, un vero e proprio mercato digitale nel quale, attraverso l'Internet, avviene la vendita di beni o servizi.

Con lo sviluppo dell'economia digitale, che ha dato vita a fenomeni di alta mobilità dei capitali, di alto numero di transazioni e di internazionalizzazione delle strutture finanziarie, sono sicuramente aumentate anche quelle che sono le sfide dal punto di vista fiscale. L'individuazione della base imponibile nell'economia digitale può essere anch'essa una sfida sofisticata in determinate circostanze. Ad esempio, può esserlo nella fornitura di beni o servizi senza una presenza fisica o legale e quindi quando non è presente una stabile organizzazione. Ancora, quando i consumatori accedono a servizi digitali gratuitamente in cambio dei propri dati personali (es. Google, Facebook).

3.1.1 Web tax in Europa

L'OCSE ha cercato di affrontare tale categoria di problemi con l'adozione del "Pacchetto BEPS" composto da 15 azioni che vanno a identificare i principali settori dove intervenire per affrontare l'erosione della base fiscale e lo spostamento dei profitti. A fine gennaio 2019 è stato raggiunto un accordo per una soluzione globale definitiva al problema della tassazione societaria legata alla digitalizzazione dell'economia che doveva essere approvata nel luglio 2020, ma a causa della situazione d'emergenza dovuta al Covid-19 questa sarà posticipata, al momento, ad ottobre 2020¹¹¹. La commissione europea ha inserito tra le 10 priorità fondamentali da eseguire nel corso del proprio mandato, la creazione di un mercato unico digitale. Già nel 2015, nella comunicazione "Un regime equo ed efficace per l'imposta societaria nell'Unione europea: i cinque settori principali di intervento" ci si auspicava di elaborare una nuova impostazione che realizzasse una tassazione equa ed efficiente, ristabilendo "il legame tra l'imposizione fiscale e il luogo in cui si svolge l'attività economica"¹¹². Il dibattito sull'economia digitale è poi seguito con altre due proposte di direttiva, la CCCTB (COM(2016) 683)¹¹³, molto importante in quanto prevedeva che il reddito delle multinazionali

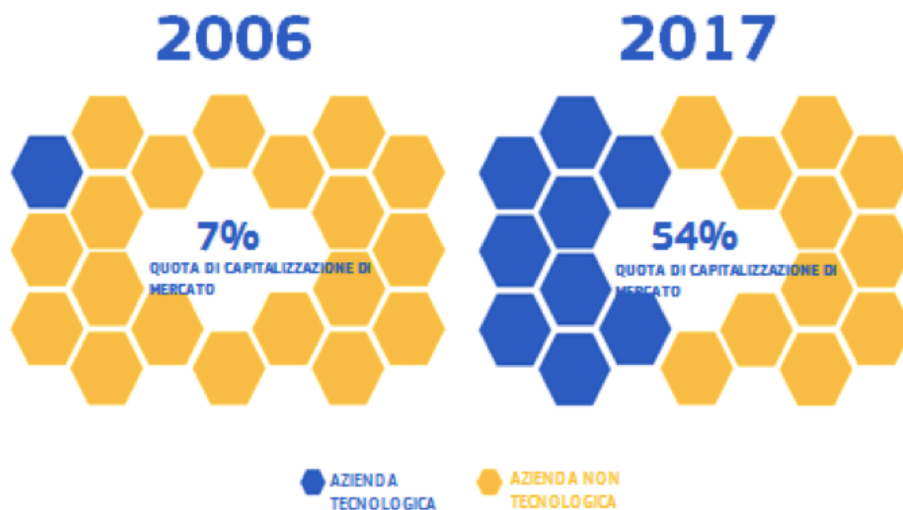
¹¹¹ Web tax ed economia digitale – Focus 4 novembre 2019.

¹¹² COM(2015) 302.

¹¹³ relativa a una base imponibile consolidata comune per l'imposta sulle società.

venisse calcolato a livello globale allo stesso modo e la CCTB (COM(2016) 685)¹¹⁴. Dalla comunicazione pubblicata il 21 settembre del 2017¹¹⁵ appare chiaro la necessità e la volontà da parte della commissione europea di avere una tassazione equa dell'economia digitale. Dal documento emergono tutti i dati relativi all'importanza del digitale. Viene reso noto quanto la digitalizzazione abbia cambiato i diversi aspetti dell'economia, dalla crescita delle entrate alla presenza delle imprese digitali nei vari settori, in 11 anni aumentata del 40% (Figura 1)¹¹⁶. È chiaro che essendo, la digitalizzazione, un'importante fonte di crescita per le imprese, è fondamentale andare a modificare, di conseguenza, il sistema fiscale. Con la crescita dell'economia digitale sono andati creandosi dei nuovi modelli di business, quali modelli social media (Instagram, Facebook), modelli di abbonamento (Netflix, Spotify) o modelli di piattaforme (Enjoy, Blablacar). Dal suddetto documento emerge la volontà da parte dell'Unione di giungere ad una soluzione a livello globale, ed è il primo vero passo verso questa direzione. Inoltre, conclude affermando che qualora non si dovessero raggiungere progressi adeguati a livello internazionale, le soluzioni saranno applicate all'interno del mercato unico¹¹⁷.

Figura 1



¹¹⁴ relativa a una base imponibile comune per l'imposta sulle società.

¹¹⁵ COM(2017) 547.

¹¹⁶ Ivi, para 5.

¹¹⁷ Ivi, para 9-10-11.

3.1.2 Proposta del 21 Marzo 2018

Nel marzo del 2018 la commissione europea ha presentato un pacchetto di proposte volte ad adeguare le norme fiscali europee ai nuovi modelli imprenditoriali della realtà digitale, col fine di assicurare che le imprese che operano nell'UE paghino le tasse nel luogo in cui sono generati gli utili. Negli ultimi anni, il valore dell'economia digitale è aumentato notevolmente dato il grande incremento di utenti che inconsapevolmente forniscono dati, in maniera gratuita, che vengono poi utilizzati dalle imprese per far crescere il loro valore¹¹⁸. Una tassazione equa andrebbe a giovare le singole giurisdizioni concedendo loro un maggiore afflusso di entrate e quindi una maggiore possibilità di utilizzo per migliorare servizi e contribuire alla crescita economica. Per far sì che questo avvenga bisogna partire dalla trasparenza, infatti è stato inserito con questa direttiva l'obbligo di pubblicare le tasse che vengono pagate. Inoltre, viene esposta l'importanza di tassare il valore nel bene in cui è stato prodotto in modo da evitare che le multinazionali riescano ad eludere le tasse tramite i beni immateriali di difficile valutazione. Nel documento viene toccata anche la differenza presente tra le aliquote fiscali, delle imprese digitali e delle imprese tradizionali, e l'importanza del correggere questo problema¹¹⁹.

Vengono espone, in sintesi, tre questioni: come tassare, dove tassare e cosa tassare. Inizialmente, la commissione europea sperava in una soluzione a livello globale, ma vedendo l'assenza di progressi si è mossa da sé proponendo delle iniziative che andassero ad attenuare i rischi immediati. Innanzitutto, chi tassare? La commissione europea risolve questo quesito nell'articolo 2 del (COM(2018) 147) enunciando che *“La presente direttiva si applica alle entità, a prescindere dal luogo in cui risiedono ai fini dell'imposta sulle società, che sia in uno Stato membro o in un paese terzo”*¹²⁰.

Le proposte principali furono:

- una proposta di direttiva che stabilisce norme per la tassazione delle società che hanno una presenza digitale significativa¹²¹ che è una soluzione a lungo termine.
- una proposta di direttiva relativa al sistema comune d'imposta sui servizi digitali (DST – Digital Service Tax)¹²², è un'imposta indiretta, ibrida e temporanea.

¹¹⁸ COM(2018) 146

¹¹⁹ Ivi, para 3-4

¹²⁰ COM(2018) 147.

¹²¹ Ivi, art.4

¹²² COM(2018) 148.

Pierre Moscovici, commissario per gli Affari economici e finanziari, la fiscalità e le dogane, ha dichiarato: *"L'economia digitale rappresenta una grande opportunità per l'Europa e l'Europa è una fonte di ingenti ricavi per le imprese digitali. Questa situazione, vantaggiosa per tutti, solleva tuttavia problemi giuridici e fiscali. Le nostre norme, elaborate prima dell'avvento di internet, non autorizzano gli Stati membri a tassare le imprese digitali operanti in Europa quando vi hanno una presenza fisica minima o inesistente. Questa situazione rappresenta un buco nero ancora più grande per gli Stati membri, in quanto la base imponibile viene erosa. Per questo proponiamo una nuova norma giuridica e un'imposta temporanea sulle attività digitali."*¹²³

Con la prima proposta viene permesso agli stati membri di poter tassare gli utili generati sul proprio territorio, anche nel caso di assenza fisica, di una società che possiede una presenza digitale significativa sul territorio. Una società gode di una presenza digitale significativa nel momento in cui supera uno dei seguenti criteri¹²⁴:

- supera una soglia di 7 milioni di euro di ricavi annuali in uno Stato membro
- ha più di 100 000 utenti in uno Stato membro in un esercizio fiscale
- oltre 3 000 contratti commerciali per servizi digitali sono conclusi tra l'impresa e utenti aziendali in un esercizio fiscale.

La seconda proposta è stata inserita in quanto l'Unione europea era consapevole della lunga attesa che avrebbe richiesto la soluzione definitiva. Questa imposta temporanea garantisce che le attività digitali, fino a quel momento sfuggite alla tassazione vigente, iniziassero a generare un gettito per gli stati membri. Essa contribuirebbe anche ad evitare che alcuni stati praticassero tax ruling o dumping fiscale, misure che sarebbero dannose per il mercato unico. Questa imposta indiretta va a toccare i ricavi generati da queste categorie di attività fino ad allora non tassate.

Esempi di ricavi tassabili sono quelli¹²⁵:

- generati dalla vendita di spazi pubblicitari online
- generati da attività di intermediazione digitale che permettono agli utenti di interagire con altri utenti e che possono facilitare la vendita di beni e servizi tra di essi
- ottenuti dalla vendita di dati generati da informazioni fornite dagli utenti.

¹²³ Tassazione digitale: la Commissione propone nuove misure per garantire che tutte le imprese paghino la loro giusta quota di tasse nell'UE, bruxelles, 21 marzo 2018.

¹²⁴ Ibid.

¹²⁵ Ibid.

La proposta europea *COM(2018)148 final* è la conseguenza di una necessità immediata di fornire una soluzione alle criticità sollevate dalle stesse, in attesa del raggiungimento della risoluzione “strutturale” presentata dalla prima proposta (*COM(2018)147 final*). Basti considerare che le difficoltà nel risolvere le problematiche sono aumentate da vari fattori, (i) le innumerevoli modalità col quale viene offerto il servizio digitale; (ii) la grande dimensione geografica del mercato digitale; (iii) il vasto numero di utenti che ne usufruiscono; (iv) l’interesse delle stesse parti politiche¹²⁶.

Appare ora chiaro l’importanza dell’inserimento di una proposta del genere, che non va tanto ad essere applicata guardando l’attività svolta dal soggetto passivo, bensì guardando a ciò che lo valorizza e cioè il soggetto utilizzatore (il c.d. *user value creation*).

Si passa ora all’identificazione del soggetto passivo (c.d. “*taxable person*”), che è invitato ad autodenunciarsi come soggetto tassabile della DST. Questa imposta potrà essere riscossa solo dagli stati membri e potrà essere applicata solo alle imprese che abbiano ricavi annui complessivi, a livello mondiale, di 750 milioni di euro e ricavi nell’Unione europea di 50 milioni di euro. Questi limiti sono stati scelti in modo da favorire quelle che sono le start-up e le attività più piccole. L’imposta sarà del 3% e si stima che possa generare circa 5 miliardi di euro l’anno.

Le proposte, comunque, sono ancora oggetto di negoziato tra i vari stati e non sembra esserci una convergenza a riguardo. Gli stati membri, infatti, sono ancora sprovvisti delle giuste strumentazioni per prevenire e fronteggiare potenziali comportamenti dannosi nei confronti degli stati membri, sono anche privi di strumenti che gli permettano di dimostrare la sola esistenza di una *Taxable Person*¹²⁷.

Dopo aver esposto il soggetto passivo dell’imposta, andiamo ad enunciare quello che è l’oggetto dell’imposta. La descrizione dei servizi imponibili (c.d. “*Taxable Services*”) non è per niente semplice, anzi la lettura di questi, presente nella proposta, è particolarmente impegnativa. In ogni caso, grazie alla descrizione esposta dal documento¹²⁸ possiamo indicare che soggetti a DTS sono: “(i) la gestione, dietro corrispettivo, di un’interfaccia digitale avente l’obiettivo di sollecitarne l’utilizzo da parte di altri utilizzatori; (ii) la messa a disposizione (e la gestione) di piattaforme digitali che consentono agli utilizzatori di entrare in contatto con altri utilizzatori tanto allo scopo di scambiarsi beni e servizi quanto a quello di scambiarsi altre utilità; (iii) la cessione di dati (profilati o meno) raccolti sugli utilizzatori in base alle attività che hanno già posto in essere ed alle

¹²⁶ Position Paper a cura di Tommaso Di Tanno e Fabio Marchetti – La tassazione dell’economia digitale – Febbraio 2019.

¹²⁷ Ivi, Para 69-72

¹²⁸ Ibid.

informazioni che questi hanno (consapevolmente o meno) fornito attraverso l'uso di piattaforme digitali”.

Ad oggi, sembrerebbe esserci un accordo su una soluzione globale a livello dell'OCSE da raggiungere entro il 2020, se entro la fine di questo anno tale accordo non sarà raggiunto, se necessario, si tornerà a parlare della direttiva relativa alla DST¹²⁹.

3.1.3 Web tax in Italia

Poco dopo la proposta OCSE sul primo pilastro della tassazione economica si è pensato sia possibile introdurre una digital tax, verso i giganti del web, che dovrebbe avere una durata dal 2021 al 2027. Questa web tax è ispirata al modello francese e prevede un'aliquota del 3% sui ricavi di imprese con una presenza significativa nei servizi digitali. Per far sì che i soggetti siano considerati significativi questi devono possedere “un ammontare complessivo di ricavi pari o superiore a 750 milioni di euro, di cui almeno 5,5 milioni realizzati nel territorio italiano per prestazione di servizi digitali”¹³⁰.

Il legislatore italiano ha semplicemente colto l'evoluzione storica della questione e ha sostenuto a pieno l'iniziativa della commissione europea adattando la formulazione del proprio testo a quello di fonte comunitaria già presente. La normativa italiana, come quella europea si pone di rispondere a tre domande: chi tassare?; cosa tassare?; dove tassare?¹³¹.

Dal primo gennaio del 2020 è in vigore, con la nuova legge di bilancio, la “digital tax”, seconda nell'area euro insieme a quella francese. Si pone di assicurare una tassazione adeguata sulle grandi imprese digitali, per la maggior parte statunitensi. Purtroppo, presenta numerose controindicazioni, in primis a pagarne maggiormente le conseguenze, per come è stata strutturata, saranno i consumatori in quanto verrà scaricata su di loro. Segue che oltre a colpire le imprese statunitensi, va a colpire anche grosse imprese editoriali italiane ed inoltre non è ben chiaro il rispetto per la privacy in quanto viene chiesto di localizzare gli utenti in modo da rilevare se la transazione è avvenuta o meno dal territorio nazionale. Infine, gli Stati Uniti reputano questa misura come una forma di discriminazione contro le proprie imprese e vogliono rispondere con un aumento dei dazi sui prodotti francesi e italiani¹³².

¹²⁹ Cfr nota 83.

¹³⁰ Ibid.

¹³¹ Position Paper a cura di Tommaso Di Tanno e Fabio Marchetti – La tassazione dell'economia digitale – Febbraio 2019

¹³² Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020.

Il problema è ormai ben noto, con la sempre più apertura delle economie e del libero transito dei capitali, le economie digitali riescono a diminuire rigorosamente il proprio onere fiscale. Questo va a creare due problemi, il primo appartenente al superamento del concetto di “stabile organizzazione” in quanto per le imprese digitali è diventato sempre più agevole svolgere le proprie azioni in determinati paesi senza avere una presenza fisica necessaria per far scattare la “stabile organizzazione”. In secondo luogo, il “transfer pricing” è causa di un altro importante problema. Infatti, le operazioni infragruppo sono sempre più comuni con l’avvento delle imprese digitali, in quanto riescono, tramite quest’ultime, a presentare corrispettivi differenti rispetto a se dovessero avvenire tra imprese indipendenti. Da qui il bisogno di innovare questi principi ormai divenuti obsoleti¹³³. Una dimostrazione dei danni a cui paesi come la nostra Italia vanno incontro sono stati esposti, ad esempio, da un recente rapporto di Mediobanca¹³⁴ che rende noto che nel 2018 il fisco italiano ha ricevuto solo 64 milioni di euro al fronte di oltre 2,4 miliardi di euro fatturati.

Sono anni che l’OCSE lavora ad una soluzione comune, ma purtroppo non riesce ad armonizzare il rapporto tra Europa e Stati Uniti. In ogni caso, la commissione europea nel 2018 ha mosso due possibili soluzioni. La prima riguarda la “Comprehensive solution” che è una soluzione a lungo termine che va a mutare il concetto di stabile organizzazione in “presenza digitale significativa”, una soluzione di questo tipo darebbe molti benefici ma purtroppo al momento non è ancora presente il sufficiente consenso internazionale. Non essendo presente questo consenso è stata presentata una seconda proposta come esposto nelle prime righe di questo paragrafo. Si tratta della DST (Digital Service Tax) che è una tassa “ad interim” adottata, al momento, da Francia e Italia. Presenta, come esposto ad inizio paragrafo, una tassa al 3% sui ricavi generati da determinate attività digitali da imprese con un fatturato di almeno 750 milioni di euro e con ricavi (UE) di almeno 50 milioni.

Questa soluzione però presenta delle complessità, è sicuramente più diretta ma c’è il rischio che venga traslata sul consumatore. Questo può avvenire in particolare per le domande poco elastiche.

Un secondo problema è rappresentato dal fatto che una tassa di questo tipo, come abbiamo esposto inizialmente, si presenta come una minaccia verso le imprese statunitensi che la vedono come un dazio nei loro confronti¹³⁵.

¹³³ Ibid.

¹³⁴ I giganti del websoft corrono veloci: crescono ricavi, utili e valore di borsa. In Italia occupano quasi 10 mila persone – 27 Novembre 2019.

¹³⁵ Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020. Pag.3-5

In Italia la Digital Service Tax viene presentata come ISD (Imposta sui Servizi Digitali), introdotta all'inizio del 2020 e molto simile a quella francese. Sono soggette a questa tassa le imprese, residenti o non che presentano un ammontare totale di ricavi mondiali pari a 750 milioni di euro e un ammontare di ricavi derivante da servizi digitali realizzati in Italia, non inferiore a 5,5 milioni di euro. L'identificazione delle imprese presenta abbastanza incertezze in quanto possono rientrare fra i soggetti passivi quelle imprese che operano sia singolarmente sia come gruppo¹³⁶.

L'intento principale è quello di andare a colpire, in particolare, i colossi del web quali Google, Amazon, Facebook e Apple. L'obiettivo è quello di colpire le loro pubblicità online e se andiamo a guardare l'appendice del documento¹³⁷ possiamo osservare la legge di bilancio 2019 integrata alla nuova del 2020 e osservare la complessità e l'impegno che si è posto il legislatore nel proprio compito di stesura.

Dopo aver indicato "chi tassare" andiamo ad osservare "cosa tassare" e possiamo raggruppare l'oggetto in tre categorie:

- i. Prestazioni pubblicitarie
- ii. Accesso al circuito digitale che consente lo scambio di informazioni, beni o servizi.
- iii. Fornitura dei dati raccolti sui movimenti degli utenti sul circuito digitale.

La Web Tax condivide gli stessi problemi della Digital Service Tax, c'è un'alta possibilità che venga traslata ai consumatori ed ancora, è esposta alle critiche da parte degli Stati Uniti. Inoltre, come viene esposto nel documento¹³⁸ trattato finora, presenta altre criticità.

In primo luogo, si ritorna al problema della privacy in quanto le norme su di essa danno il diritto agli utenti di non essere geo localizzati, e in contrasto la legge richiede che vengano identificate le transizioni eseguite sul territorio italiano. Dal punto di vista tecnologico è anche possibile eseguire la geolocalizzazione di qualsiasi utente, ma si andrebbe contro la normativa sulla privacy¹³⁹.

Secondo problema è che non vengono colpite solo le grandi imprese estere ma bensì molte grandi imprese italiane che vendono pubblicità, quali ad esempio RCS, Mediaset e Gedi. La norma dovrà

¹³⁶ Position Paper a cura di Tommaso Di Tanno e Fabio Marchetti – La tassazione dell'economia digitale – Febbraio 2019

¹³⁷ Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020. Pag.11

¹³⁸ Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020.

¹³⁹ Regolamento (UE) 2016/679

quindi essere interpretata in maniera appropriata, anche se andare ad escludere le grandi imprese italiane ha come conseguenza una grossa perdita di gettito.

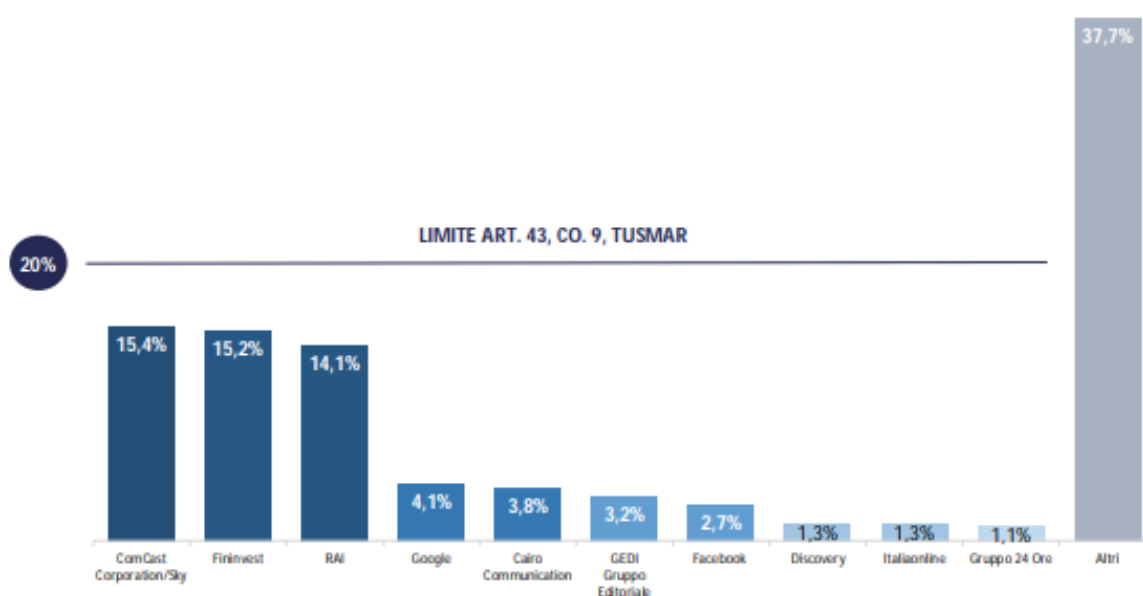
Terzo problema è la stima del gettito atteso che pare essere sopravvalutata (708 milioni di euro dal 2020 in poi) rispetto a quello francese (500 milioni). Il documento espone che per una stima più realistica bisogna andare a calcolare i ricavi derivanti da una parte del commercio elettronico e della pubblicità online di quelle imprese che superano le soglie. Secondo le stime dell'osservatorio eCommerce del Politecnico di Milano, il commercio elettronico vale circa 31 miliardi. Togliendo le vendite dirette e le vendite da parte di quelle imprese che non superano la soglia limite si stima che queste siano pari al 50%, cioè 15 miliardi circa. Sottraendo i vari compensi si arriva ad una base imponibile di 1,5 miliardi che posti ad un'aliquota del 3% da come gettito 45 milioni.

Sempre con lo stesso ragionamento se si ipotizza che la norma voglia colpire solo le pubblicità online delle multinazionali del web tramite i dati SIC-Agcom si osserva che Google e Facebook rappresentano il 4,1 e il 2,7 per cento dell'intero fatturato della pubblicità(Figura 2)¹⁴⁰. Il totale dei ricavi pubblicitari è pari a 17,5 miliardi segue che il fatturato delle due aziende è stimato a 1,2 miliardi, si ottiene applicando l'aliquota del 3% la cifra di 36 milioni. Secondo le suddette stime, quindi, si otterrebbe un gettito di 81 milioni¹⁴¹.

¹⁴⁰ pag.19 dell'Allegato A della delibera Agcom n. 9/19/Cons

¹⁴¹ Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020. Pag.6-10.

Figura 2 – Principali soggetti operanti nel SIC(2017)



Fonte: elaborazioni AGCOM su dati aziendali

In conclusione, se la legge verrà interpretata e applicata solo verso i giganti del web e non anche verso le imprese europee e italiane, il gettito italiano sarà molto limitato. Resta il fatto che la legge è ancora di difficile lettura e piena di ambiguità, anche sul conflitto presente con la normativa sulla privacy, e quindi facile intuire che andrà inserita una legge correttiva.

Inoltre, bisogna tener conto dell'amministrazione americana che vuole imporre dazi come contropartita verso i paesi europei che vogliono adottare la legge. Ad oggi è in corso una tregua da quella che pare possa essere una vera e propria guerra commerciale. Bisogna quindi raggiungere al più presto un accordo e avviarsi verso una risoluzione definitiva e concreta della questione.

CONCLUSIONI

Con lo sviluppo dell'economia digitale, e le sempre più potenti multinazionali, è emerso il bisogno imminente di innovare le normative tributarie esistenti. Lo si può dedurre dalla descrizione dei casi esposti nel primo capitolo: i colossi del web multinazionali, quali Google, Amazon e Apple, sono riusciti e riescono ancora oggi ad eludere una buona parte di tassazione e quindi a diminuire drasticamente la propria base imponibile. Queste società riescono ad evitare le elevate tassazioni sfruttando le lacune tra i diversi sistemi fiscali nazionali, grazie soprattutto a tecniche come i prestiti infragruppo e il transfer pricing. Tra i vari casi abbiamo anche esaminato le tecniche specifiche di questi colossi; Google, ad esempio, tra le sue pratiche è da ricordare quella del “Double Irish with Dutch sandwich” con la quale riusciva ad eludere miliardi di euro l'anno. Apple, invece, è riuscita a fare lo stesso grazie al tax ruling con l'Irlanda, trasferendo buona parte dei propri redditi ad una sede virtuale e quindi non tassabile. Anche Amazon ha seguito l'esempio di Apple e Google utilizzando un meccanismo speculare a quello attuato da quest'ultimo. Abbiamo poi studiato come i paradisi fiscali siano la base del problema della tassazione di questi giganti del web, definendoli come un paese offshore che offre un'imposizione fiscale molto bassa o addirittura nulla con la non necessaria presenza fisica degli investitori o delle imprese. Questi vantaggi e molti altri ancora, hanno fatto sì che gli sia attribuito proprio il nome di “paradisi fiscali” attraendo a sé innumerevoli investitori di ogni genere. Successivamente abbiamo descritto il processo di profit shifting e le questioni politiche che solleva a livello mondiale.

Il presente elaborato vuole descrivere le varie caratteristiche e problematiche che si possono attribuire alla tassazione di questi colossi del web. Dopo una iniziale introduzione con la definizione di quella che è l'economia digitale e l'esposizione dei vari casi pratici si è andati, col secondo capitolo, a descrivere in maniera più dettagliata quelli che sono i danni e le conseguenze di questo “dumping fiscale” definito come una discriminazione di prezzo con la quale le imprese inseriscono nel mercato dei prodotti ad un prezzo decisamente inferiore rispetto a quello di mercato. Si sono poi espone le due facce della concorrenza fiscale, per alcuni è vista come concorrenza fiscale dannosa in quanto porterebbe ad una pressione fiscale eccessivamente bassa, per altri, al contrario, è vista come concorrenza fiscale benefica in quanto spingerebbe il potere esecutivo a raggiungere il benessere collettivo col minor spreco possibile di risorse pubbliche. Dopo aver descritto le cause e le conseguenze di questa pratica di dumping fiscale il secondo capitolo si conclude con una descrizione dettagliata del pacchetto BEPS, contenente delle misure in contrasto all'erosione della base imponibile e lo spostamento dei profitti dovute alle imprese multinazionali che sfruttano le lacune tra i vari sistemi fiscali dei diversi paesi. Il panorama fiscale internazionale è ormai cambiato radicalmente, ci si muove sempre più verso l'intraprendere azioni congiunte da parte della comunità

internazionale e da parte dei leader del G20. Nell'ultimo capitolo si è cercato di esporre i possibili rimedi alla questione: sono state analizzate le varie proposte avanzate dalla commissione europea e le conseguenze col resto del mondo. Abbiamo approfondito la situazione in Italia e come quest'ultima è da tempo penalizzata dalla presenza dei paradisi fiscali in Europa e nel mondo. Sono anni che l'OCSE lavora ad una soluzione comune e nonostante le difficoltà ad armonizzare il rapporto tra Europa e Stati Uniti, sono state avanzate nel 2018 due possibili soluzioni. La prima, a lungo termine, che mira a risolvere il superamento del concetto di stabile organizzazione mutandolo in "presenza digitale significativa". La seconda, temporanea ma più immediata, la DST (digital service tax) che è una tassa "ad interim" adottata, al momento, da Francia e Italia.

La web tax, quindi, si candida come la soluzione definitiva per una tassazione equa a livello internazionale, ma come abbiamo visto bisogna aspettare ancora del tempo per la sua applicazione. Nel frattempo, sono state avanzate delle misure temporanee per andare a bloccare l'aumento dell'elusione fiscale da parte delle imprese digitali. L'obiettivo della web tax è quello di ottenere una tassazione equa ed uniforme sui redditi delle imprese digitali, ma purtroppo presenta delle ambiguità che devono essere corrette. Per questo motivo, nonostante si stia facendo ogni giorno un passo più avanti verso la soluzione finale, la strada verso la web tax sembra ancora ripida. Ad oggi, sono solo sette i paesi che adottano, o adotteranno a breve, una forma di digital tax.

BIBLIOGRAFIA e SITOGRAFIA

- Don Tapscott, 1994. *The Digital Economy: Promise and Peril in the Age of Networked Intelligence*. McGraw- Hill.
- Gianfranco Miccoli. *Digital Economy: Le multinazionali digitali e i nuovi modelli di business*. G20 Digital Economy Development and Cooperation Initiative.
- Cit. Silvia Cipollina, *I redditi "nomadi" delle società multinazionali nell'economia globalizzata*, *Rivista di Diritto Finanziario e Scienza delle Finanze*, fasc.1, 2014, pagina 21.
- Cfr. CAMERA DEI DEPUTATI, VI Commissione Finanze, *resoconto stenografico indagine conoscitiva sulla fiscalità nell'economia digitale*, seduta di martedì 24 Febbraio 2015.
- S. Vandenhende, op. cit. p. 12
- Paradigma OLI – Wikipedia.
- Francesca Gastaldi e Mariagrazia Pazienza – *Profittabilità e onere tributario delle imprese multinazionali: una analisi empirica sul settore tessile in Italia*
- Piergiorgio Valente – *Finanziamenti infragruppo Modelli di centralizzazione e problematiche connesse al transfer pricing*.
- Transfer price: guida alla disciplina fiscale* di Federico Migliorini – 9 Marzo, 2019.
- (Figura 2)- <https://twitter.com/JackPosobiec/status/1099025682804412416>
- CHRIS B. MURPHY - *Double Irish With a Dutch Sandwich* – updated March 8, 2020
- Mincuzzi, Angelo - Google fa pace (dopo un anno) con il Fisco italiano: pagherà 306 milioni di euro – Il Sole 24 Ore, 4 maggio 2017
- Marco Greggi, Il caso Apple: vecchi e nuovi limiti europei alla potestà impositiva statale nei tax rulings, in "Quaderni costituzionali, Rivista italiana di diritto costituzionale" 4/2016, pp. 817-820, doi: 10.1439/85063.
- Pignatelli, Michele - Apple, il paradosso dell'Irlanda: ricorso contro la Ue per non incassare i 13 miliardi – Il Sole 24 Ore, 30 Agosto 2016
- Pigantelli, Michele - Apple restituisce all'Irlanda 14,3 miliardi (ma Dublino non li vuole) – Il Sole 24 Ore, 18 settembre 2018
- Euronews - Tasse: il ricorso di Apple contro la Commissione europea – 17 settembre 2019
- Emilio, Randacio - Amazon accusata di aver evaso tasse per 130 milioni – 28 aprile 2017
- Micuzzi, Angelo - Inchiesta su Amazon: avrebbe evaso imposte per 130 milioni di euro – 28 Aprile 2017
- Kagan, Julia – Tax haven – 22 Aprile 2020

Dhammika Dharmapala, *What problems and opportunities are created by tax havens?* Oxford Review of Economic Policy, Volume 24, Issue 4, winter 2008, Pages 661–679.

<https://missingprofits.world/>

Kagan, Julia – Tax avoidance and Tax evasion – 17 Maggio 2018

Jasmine M. Fisher, *Fairer Shores: Tax Havens, Tax Avoidance, and Corporate Social Responsibility*, 94 B.U. L. REV. 337, 341 (2014).

Waclawik, Jennifer. “*UNDERSTANDING INTERNATIONAL TAX AVOIDANCE AND TAX EVASION POST-TCJA*.” *The John Marshall law review*. 52.4 (2019): n. pag. Print.

“Permanent Establishment” – Modello di convenzione 1927 – art. 5, paragrafo 1

Mayr Siegfried, Santacroce Benedetto - *La stabile organizzazione delle imprese industriali e commerciali*

“Disegno di legge AS 2526 recante misure fiscali per la concorrenza nell’economia digitale” – 22 Novembre 2016

Kobetsky, M. (2011). Defining the personality of permanent establishments under former Article 7 and the pre-2008 Commentary and the 2008 Commentary. In *International Taxation of Permanent Establishments: Principles and Policy* (Cambridge Tax Law Series, pp. 179-237). Cambridge: Cambridge University Press.

Com(2018) 147 Final, 21 marzo 2018

Pedaccini, Francesco - L’attribuzione del reddito alla stabile organizzazione nell’era post BEPS

Investopedia – Dumping – 7 Aprile 2020

RIF.: 20180621STO06336

RIF.: 20180601STO04822

Plenaria, Maggio II 2018 – modernizzazione degli strumenti di difesa commerciale

dr. Roberto Rustichelli in merito al programma di lavoro della commissione europea per il 2020 e alla relazione programmatica sulla partecipazione dell’Italia alla Unione europea nell’anno 2020. – 2 luglio 2020

V. A. Cobham – P. Jansky, 2018, *Global distribution of revenue loss from corporate tax avoidance – reestimation and country results*, in *Journal of International Development*, 30(2)

V. Thomas Torslov, Ludvig Wier, Gabriel Zucman, 2020, “*The missing profits of Nations*”, NBER e i dati resi disponibili sul sito <https://missingprofits.world/>.

D’amicis Cristina – Dumping fiscale – 6 luglio 2020.

Crudo, Gianpaolo, “concorrenza fiscale”, *treccani*, 2012.

Rixen, Thomas, *Tax Competition and Inequality - The Case for Global Tax Governance* (December 13, 2010). Pag 4.

Economic Affairs Series ECON 105A XX – Concorrenza Fiscale nell’Unione europea
Ceriani, Vieri – *Competitività dei sistemi fiscali*.

Carollo, Salvo - La Commissione UE contro paradisi fiscali e concorrenza fiscale sleale – 20 luglio 2020.

Barresi, Ernesto – Booking.com e airbnb: nel mirino del fisco per presunte evasioni fiscali – 13 agosto 2019.

Cimmarusti, Ivan – Record di evasione fiscale per il sito Booking.com – 30 Luglio 2019.
Insidemarketing.it – OTT

Com’è variato e come varierà il tempo di utilizzo dei servizi OTT – Fonte: IAB

Carla Scaglioni – *La fiscalità delle “multinazionali digitali”: il caso italiano* – p. 7-8

Carla Scaglioni – *La fiscalità delle “multinazionali digitali”: il caso italiano* – p. 12

BACKGROUND BRIEF – INCLUSIVE FRAMEWORK ON BEPS © OECD 2017, Page 9

XVII legislatura Nota breve n. 13 Ottobre 2015, p.2

XVII legislatura Nota breve n. 13 Ottobre 2015, p.4

Action 2 – Neutralise the Effects of Hybrid Mismatch Arrangements – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

Action 3 – Designing Effective Controlled Foreign Company Rules – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

Action 4 – Limiting Base Erosion via Interest Deductions and Other Financial Payments – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

Action 5 – Countering Harmful Tax Practices More Effectively, Taking into Account Transparency and Substance – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

Action 6 – Preventing the Granting of Treaty Benefits in Inappropriate Circumstances – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

Action 7 – Preventing the Artificial Avoidance of Permanent Establishment Status – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

Actions 8-10 – Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation – OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

Action 11 – Measuring and Monitoring BEPS - OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project.

Action 12 – Mandatory Disclosure Rules.

Action 13 – Transfer Pricing Documentation and Country-by-Country Reporting.

Action 14 – Making Dispute Resolution Mechanisms More Effective.

Foti Alessandro – “Stress test” per i lavori su tassazione dell’economia digitale – 16 luglio 2020.

Web tax ed economia digitale – Focus 4 novembre 2019.

COM(2015) 302.

COM(2017) 547.

COM(2018) 146

COM(2018) 147.

COM(2018) 148

Tassazione digitale: la Commissione propone nuove misure per garantire che tutte le imprese paghino la loro giusta quota di tasse nell'UE, bruxelles, 21 marzo 2018.

Position Paper a cura di Tommaso Di Tanno e Fabio Marchetti – La tassazione dell'economia digitale – Febbraio 2019

Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020.

I giganti del websoft corrono veloci: crescono ricavi, utili e valore di borsa. In Italia occupano quasi 10 mila persone – 27 Novembre 2019.

Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020.

Pag.3-5

Position Paper a cura di Tommaso Di Tanno e Fabio Marchetti – La tassazione dell'economia digitale – Febbraio 2019

Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020.

Pag.11

Regolamento (UE) 2016/679

pag.19 dell'Allegato A della delibera Agcom n. 9/19/Cons

Beatrice Bonini e Giampaolo Galli - La web tax italiana: prospettive e problemi – 25 Gennaio 2020.

Pag.6-10.